APRENDE A INVERTIR,
CON POCO O SIN NINGÚN DINERO

Genera miles de dólares con Bienes Raíces

Juan Carlos
Zamora Soriano

APRENDE A INVERTIR, CON POCO O SIN NINGÚN DINERO

Genera miles de dólares con Bienes Raíces



Colección
¡TÚ PUEDES!

Avda. de Guadalix, 103
28120 Algete, Madrid
Tel. 91 886 43 80
Fax: 91 886 47 19
E-mail: info@mestasediciones.com
www.mestasediciones.com
http://www.facebook.com/MestasEdiciones
http://www.twiter.com/#!/MestasEdiciones

Imágenes de portada e interior bajo licencia Shutterstock
Autor portada: iDesign

Director de colección: Raül Pere

Primera edición: *Febrero, 2016*

ISBN: 978-84-16365-74-6
Depósito legal: M-2705-2016
Printed in Spain - Impreso en España

INTRODUCCIÓN

Si estuviste buscando un libro en el cual lo que aprendas en él, te de la información y herramientas para generar dinero a corto plazo, pues felicidades, lo encontraste.

Para poder guiarte como empresario o inversionista en esta industria, es necesario haber pasado por donde te encuentras ahora. En mi caso, comencé desde abajo, digamos muy abajo, por lo que tengo la facultad de poder guiarte, ya que he pasado por las cuatro etapas de esta industria desde ser empleado a autoempleado, empresario y ahora inversionista de bienes raíces.

En los diferentes libros que he leído sobre bienes raíces sólo te muestra información superficial sobre esta industria; por ejemplo, que los bienes raíces son un gran negocio, pero no nos enseñan los pasos y el cómo deberíamos iniciar para generar a corto plazo miles de dólares. Dada la necesidad de un libro sobre bienes raíces que lejos de la teoría y la parte motivacional, nos dé información real, actualizada y clara del paso a paso para comenzar a generar dinero, y nos quite esa paradigma que para iniciar en este negocio necesitamos sólo del capital financiero como la mayoría cree, me di a la tarea de compartirles el conocimiento que he cosechado a lo largo de mis años

en este enorme negocio para que puedas acelerar tu éxito y evitarte algunas caídas y errores costosos.

En la actualidad no es necesario sólo el capital financiero para iniciarse en esta industria, ya que vivimos en la era de la información del conocimiento, donde el capital intelectual y el poder de la información tienen un valor muy alto.

Y precisamente en este libro te daré esa información que necesitas para que, si inmediatamente pones en práctica lo que aprenderás, puedas comenzar a generar negocios exitosos con ganancias de 4.000 dólares hasta 50.000 mil dólares en tus primeros meses, y de ahí hasta donde tú pongas tus límites. Esto gracias a que te proporcionaré el capital del conocimiento para que puedas invertir sin o con poco dinero y generar tu propia riqueza en bienes raíces, es decir, el arte de hacer dinero sin dinero en esta industria.

Las oportunidades para hacer negocios surgen a diario, siempre existe alguien con necesidad de vender su propiedad y otros con necesidad de comprar, muchas personas se están beneficiando con esto, personas que ya tienen lo más importante en esta industria: el capital del conocimiento, la información necesaria para tomar estas oportunidades y tener grandes beneficios económicos, los bienes raíces son un excelente camino para obtener la tan ansiada libertad financiera.

Tú y yo sabemos que el tiempo es oro, por lo que en las siguientes páginas vamos a ir al punto exacto. Eliminaremos la información que no te sirve y te diré lo que necesitas para ponerte en marcha y empezar a generar dinero y una gran calidad de vida. Te compartiré un libro con la información que yo hubiera querido cuando comencé en esta industria, con la cual me hubiera ahorrado mucho tiempo y dinero.

Estas técnicas que aprenderás están sustentadas en una estructura de conocimiento probado en la práctica. Técnicas 100% aplicables y efectivas.

Bienvenido al maravilloso y abundante mundo de los bienes raíces.

¡Comencemos!

Juan Carlos Zamora Soriano
Tu amigo, socio y mentor desde este momento.

DIFERENCIA ENTRE COMPRAR O INVERTIR EN UN INMUEBLE

La mayoría de las personas creen que se necesita de grandes cantidades de dinero para poder comenzar a ganar dinero en este negocio y, en parte, es verdad, pero no es la única forma. También se inicia con el capital del Conocimiento, el de la información y el de saber cómo realizar los negocios en esta industria.

Lo primero que debes de saber es la diferencia entre comprar o invertir en un inmueble, te lo mostraré con un ejemplo. Imagina que vas a comprar una vivienda con un crédito hipotecario de algún banco con las siguientes características:



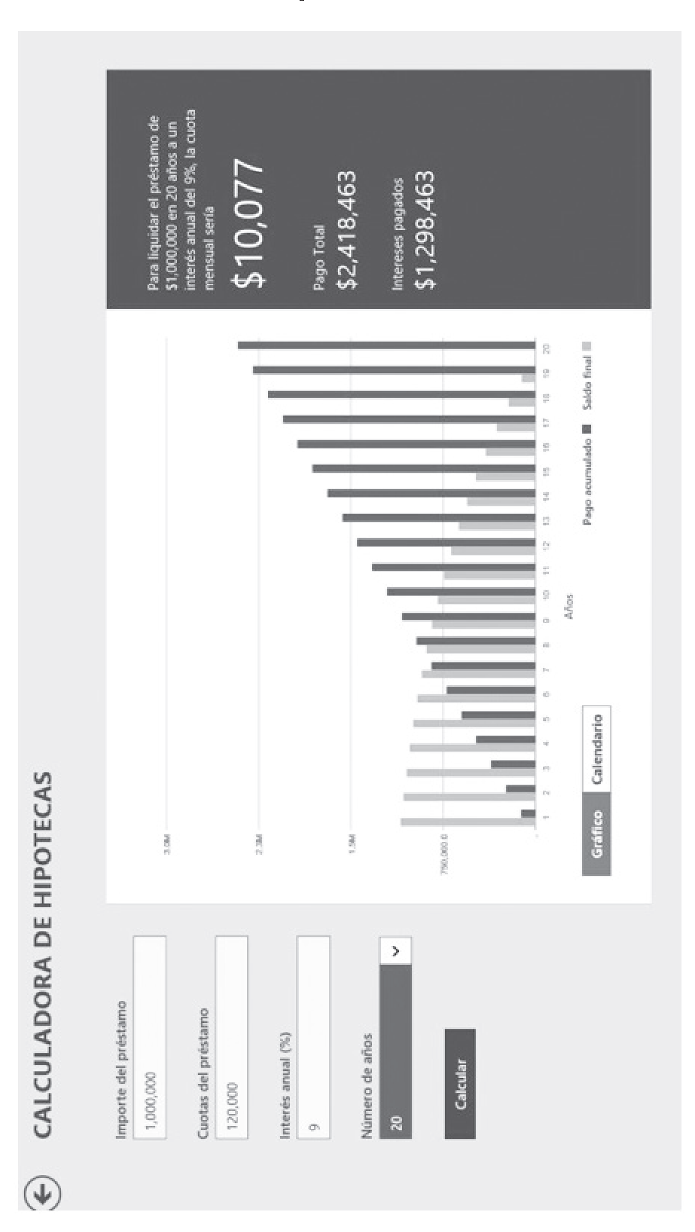
PRECIO DE LA VIVIENDA
$1.000,000

- Gastos de comisiones, apertura, seguros, notarios, enganche: $120,000
- Tasa de interés anual: 9%
- Plazo del crédito: 20 años
- Mensualidad:$10,077

DESPUÉS DE 20 AÑOS SERÍAN
ESTOS LOS RESULTADOS

- Pago total del crédito en 20 años: $2, 418,463
- Intereses pagados en 20 año: $1, 298,263

Calculadora de Hipotecas de MSN DINERO



Si analizas, pagaste dos veces y medio de lo que valió tu casa en un inicio durante la vida de tu crédito. Normalmente cuando explico este ejemplo, la mayoría de las personas tiene las siguientes objeciones: Pero es un patrimonio, es una inversión porque mi casa estará subiendo su precio y después la puedo vender, y tienen razón, sube su valor y la pueden vender, pero eso no quiere decir que sea una inversión, considerando que inversión es todo aquello que mete dinero a tu cartera y no aquello que te está sacando dinero. Analicemos lo siguiente:

Imagina que ya pasaron los 20 años y quieres vender tu propiedad considerando que el promedio de la plusvalía de las viviendas es del 4% anual. Cada año tu casa estará subiendo alrededor de $40,000.

Precio inicial: $1,000,0000

Valor de tu inmueble en 20 años: $1,800,000

Ahora que ya vendiste tu inmueble te das cuenta que tú pagaste por el $2, 418,463 y lo vendiste en $1, 800,000 si hacemos la resta tenemos números NEGATIVOS –$618,463. Esto para nada es una inversión y eso que no estamos considerando los gastos de predial o impuestos del gobierno y el mantenimiento, entre otros.

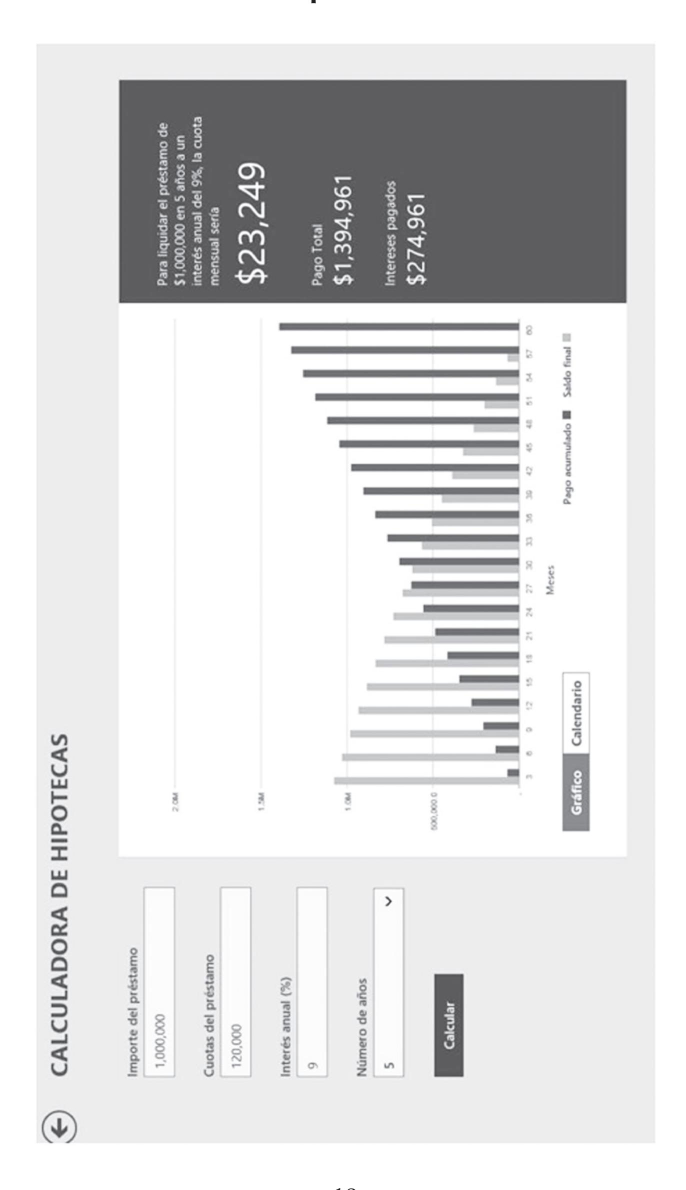
Otra de las objeciones es la siguiente: “Pero yo tengo planeado pagar mi casa en menos tiempo, tal vez en cinco años”.

Muy bien pues los números para este periodo serán los siguientes:

- Pagos mensuales de $23,249
- Pago total: $1,394,961
- Intereses pagados: $274

Valor de tu vivienda en 5 años con plusvalía del 4% anual: $1,200,000.

Calculadora de Hipotecas de MSN DINERO



Aún seguimos teniendo números NEGATIVOS de lo que nos costó la propiedad y lo que se vendió (–$194,961). Esto no es una inversión.

Están los más optimistas que dicen: "Pero es que yo compraré mi casa al contado", y aquí ya tenemos números positivos a partir del cuarto año, ya que en los primeros, por los gastos notariales, no podríamos generar utilidad en los primero años por la cantidad que sube la vivienda de acuerdo a la plusvalía promedio del 4% anual.

- Valor de la vivienda: $1,000,000
- Más gastos notariales y de apertura: $1,120,000
- Valor de la vivienda en el cuarto año: $1,160,000
- Utilidad en cuatro años: $40,000

Después de analizar la anterior información, queridos

Amigos: ¿ustedes creen que un inversionista profesional en bienes raíces tomaría como una inversión exitosa un rendimiento del 1% anual por un millón?

Por supuesto que no, en este ejemplo donde se invirtió un millón de pesos al contado el mismo banco te dejaría mayores ganancias, ya que normalmente ofrecen el 5% anual de rendimiento. Con esto no te estoy aconsejando que inviertas tu dinero en el banco, solo lo tomo de ejemplo; por eso es importante saber la diferencia entre ser un comprador y un inversionista profesional de bienes raíces y es aquí donde aprenderás técnicas para ser del grupo de los inversionistas de alto nivel.

REMODELA Y VENDE SIN COMPRAR

Ya vimos en el capítulo anterior que el poseer inmuebles en muchas ocasiones no produce ni acelera nuestra riqueza, por lo que es necesario aplicar otras técnicas en bienes raíces, y una de ellas es el conocimiento bien aplicado, el cual se capitaliza con dinero, y este conocimiento será capaz de generar valor tanto para el propietario del inmueble como para el cliente que quiere adquirir una propiedad, y para nosotros.

En el mercado existen propiedades que llevan mucho tiempo en venta pero no han podido venderse, ya que no se encuentran en condiciones óptimas para poder atraer a los compradores, y en estos casos el mayor motivo es por sus condiciones y el estado en que se encuentran, ya sea porque han estado abandonadas, han sido víctimas del vandalismo, que la propiedad tiene muchos años de vida y no se le ha dado el mantenimiento adecuado o porque nunca fueron terminadas de construir con todos los acabados que lleva una casa en condiciones para ser habitada.

Es aquí donde tenemos la oportunidad de captar estas viviendas y ser nosotros los facilitadores que nos asociemos para dejar en condiciones atractivas estos inmuebles y atraer a los posibles compradores, en la mayoría de los casos la inversión espequeña y las utilidades son lo mismo o incluso mayores que si hubiéramos adquirido el inmueble; esto quiere decir claramente que podemos ganar la misma o mayor cantidad de dinero con una menor inversión.

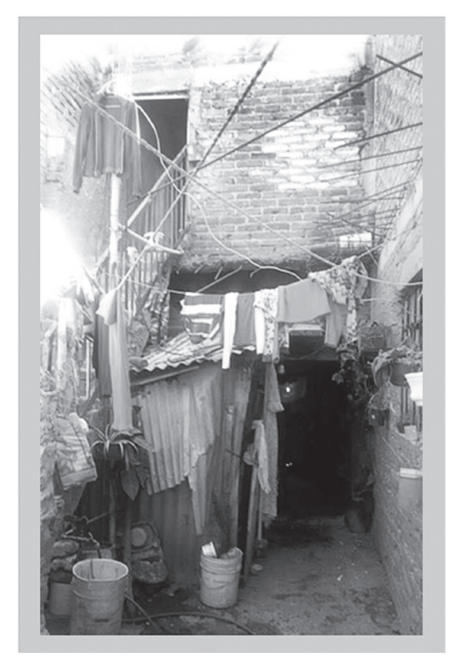
Veamos un ejemplo de cómo podemos generar una asociación en participación para este negocio.

En buscadores de vivienda y portales especializados de internet en inmuebles, como metros cubicos.com, vivanuncios.com, segundamano.com, entre otros, depende mucho de la región o país donde te encuentres, puedes empezar a captar este tipo de oportunidades en ocasiones, hasta incluso las encuentras por las redes sociales como Facebook, pues existen muchos grupos de compra y venta de casas, y podrás convertirte en un cazador de ofertas.

Imagina que encontramos una vivienda que no está en condiciones óptimas para ser atractiva en el mercado, como se muestra en las siguientes imágenes:







Esta vivienda tiene las características que buscamos, es una propiedad que ha estado descuidada durante años y no se le ha dado mantenimiento, tiene partes de la casa que nunca fueron terminadas como el techo y el piso no están en buenas condiciones.

Estas son las oportunidades indicadas para realizar una asociación en participación, que consiste en llegar a una negociación con el propietario del inmueble en el cual se le hace saber que su vivienda, por las condiciones en que se encuentra, difícilmente podrá llegar a ser vendida y la función de nosotros como facilitadores es que él tiene la oportunidad de asociarse con nosotros para que hagamos las remodelaciones o modificaciones pertinentes a la propiedad para que este inmueble sea atractivo y suba su valor en el mercado.

Es importante el evitar una postura en la cual parezcamos ante el propietario como si este estuviera haciéndonos un favor, ya que somos nosotros los que invertiremos en su propiedad y le daremos un beneficio, ya que la mayoría de las personas que venden es porque necesitan obtener dinero; nosotros seremos quienes les ayudemos a agilizar este proceso; una vez encontrado este inmueble, una de las maneras para acercarnos al propietario que les recomiendo es que lo abordemos ya sea telefónicamente o en persona, y le hagamos saber exactamente nuestras funciones y los beneficios que obtendrá él y los que obtengamos nosotros.

Un *speech* de venta podría ser: Buenas tardes señor (a), hablamos de la constructora Casas Davia ya que queremos ver si su propiedad califica a nuestro programa de financiamiento para que pueda ser remodelada y puesta en perfectas condiciones para que su proceso de comercialización pueda ser mucho más rápido y pueda obtener mejores beneficios por su propiedad.

Con este speech el prospecto o posible cliente podrá entrar en una sensación de interés de saber si su inmueble puede recibir este beneficio.

Si la propiedad cumple con nuestros requerimientos y el propietario del inmueble acepta este beneficio, viene la parte en la cual debemos de proteger la inversión y las actividades que llevaremos a cabo, para poder sacar

adelante este negocio y la forma de protegernos será mediante contratos legales, en los cuales las dos partes contraeremos derechos y obligaciones; los contratos que usaremos en esta técnica serán contratos de asociación en participación, contrato de prestación de servicios, contrato de compraventa y pagarés, con los cuales estarán blindadas ambas partes para que todo salga sin contratiempos y sin problemas legales.

Una vez obtenida la propiedad y firmados los contratos pertinentes deberemos dar marcha a la remodelación de la vivienda, y aquí la cantidad de inversión depende en un inicio de a qué mercado va dirigida la propiedad, ya sea al sector de interés social (casas económicas entre $25,000 y $50,000) , al sector del interés medio residencial, casas entre ($50,000 y $150,000) , o casas residenciales que van desde los $,150,000 hasta el lujo que cada persona prefiera.

En lo personal yo estoy enfocado en las casas de interés social o casas económicas ya que analizamos que el mayor porcentaje de viviendas que se comercializa es de este sector; esto por obvias razones ya que la mayor parte de la sociedad pertenece a este sector económico, que es el sector de los empleados y mano obra de la sociedad.

Entonces siguiendo con el ejemplo y enfocándonos en las viviendas de interés social, en promedio las inversiones que se deben de hacer para este tipo de propiedades es muy baja para poder remodelarlas, es decir, inversiones pequeñas y rendimientos altos, pero también agregaría retornos de inversión rápidos en comparación con otras áreas de negocio.

El proceso de remodelación puede ser más sencillo de lo que te imaginas; es más, no necesitas ser un experto en el tema, ya que para ello están las personas que se dedican a este tipo de actividades: desde las personas que son contratistas hasta personas que se dedican por su cuenta a la reparación de viviendas, con los cuales puedes llegar

a realizar asociaciones. Debes pedir varios presupuestos y comparar. En el área de casas económicas basta con una buena pintura, unos buenos acabados en sus vallas y setos y dejar en buen estado baño y cocina.

Supón que tenemos tres agentes de remodelación de viviendas que nos han dado sus cotizaciones. Por ejemplo:

- Presupuesto A: $ 20,000
- Presupuesto B: $ 22,000
- Presupuesto C: $ 25,000

Aquí puedes usar la primer alternativa e intentar no poner tu dinero. Habría que hablar con ellos y explicarles a qué es a lo que nos dedicamos, comentándoles que constantemente tenemos viviendas para hacerles remodelaciones por lo que tu intención es asociarte con ellos para que estos pongan la parte de la remodelación y que una vez terminado todo el proceso de la venta y cobro de las utilidades, tú les pagaras aún más por sus servicios, tal vez un 20 % o 30% más de lo que nos presupuestaron; que también les daremos prioridad en todos nuestros proyectos que llevemos a cabo en este mismo modelo de negocio, que es la asociación en participación.

Otra manera que pudieras apalancarte seria a través de tus tarjetas de crédito; imagina que la remodelación te costara $2,000 y que de esa cantidad puedas disponer en tu tarjeta en efectivo con una tasa del 28% anual, pero tú ocuparás este efectivo sólo por 4 meses, que es lo que dura en promedio nuestro retorno de inversión en este tipo de negocios, por lo que estarías pagando solo $140 de intereses y en este mismo tiempo ganarías una utilidad cerca de los $5,000, por lo que a ti sólo te costó un

porcentaje muy pequeño de tus ganancias; recuerda que en bienes raíces el capital del conocimiento, en muchas ocasiones, resulta ser mejor que el capital financiero.

Existe también la posibilidad de apalancarte con prestamistas independientes que en la mayoría de los casos cobran un interés más alto que los bancos, pero el beneficio es que el proceso y la documentación que piden es más rápida y flexible; es una buena opción ya que el rendimiento que obtendremos cubre el interés que nos cobrarán.

En el capítulo de levantamiento de capital nos introduciremos más en este tema de cómo apalancarte y poder obtener dinero para generar estos negocios y podrás conocer más técnicas sencillas para financiarte.

En resumen:

- Valor de la vivienda captada sin remodelar: $30,000
- Inversión para su remodelación: $2,000
- Costo en el mercado remodelada: $40,000
- Ganancia: $8,000

Este es un ejemplo real y es el promedio de lo que aumentan las viviendas de precio sólo por invertir un poco en su remodelación, nuestras ganancias y rendimientos serán excelentes al comparar lo que invertimos y ganamos en cada proyecto que realicemos de este tipo: de 200% a 300% de rendimiento.

GANA DINERO CON LOS TRASPASOS HIPOTECARIOS

En esta sección aprenderemos sobre los traspasos Hipotecarios, una técnica en bienes raíces con la cual te podrás capitalizar rápidamente en este ramo, ya que una gran parte de las personas que adquieren inmuebles con créditos hipotecarios, o ya no pueden pagar la vivienda o simplemente ya no les interesa la propiedad, pero tienen aún el crédito vigente sin liquidarlo, por lo que una de las opciones que tienen estas personas es el traspasar sus casas junto con su crédito; por otra parte está el sector de personas que no tienen oportunidad de tener créditos hipotecarios porque están en el área informal, por ejemplo algunos comerciantes. Para ellos esta opción del traspaso es lo más viable y, créeme, existen cientos de personas que demandan estas oportunidades.

Tu labor será enlazar al que quiere traspasar su hipoteca y al que quiere adquirir un traspaso hipotecario.

Es importante recordar que deberemos volvernos profesionales que aporten valor, tanto para los propietarios de los inmuebles como para el cliente que quiere adquirir una propiedad; sólo así podremos generar valor económico para nuestros bolsillos.

Analicemos un ejemplo de cómo se hace un traspaso: imaginemos que Pedro quiere traspasar su casa que compró en el año 2009, la cual tenía un valor cuando la adquirió de $25,000 dólares; a la fecha tiene una deuda aún de $20,000 dólares por lo que aún sigue vigente su crédito, pero Pedro ya no quiere seguir pagando esta vivienda porque se mudará de ciudad, por lo cual decide traspasarla; en este momento Pedro busca la ayuda de algún asesor y acude a una inmobiliaria que se encuentra cercana al fraccionamiento de donde vive, (más adelante hablaremos de todas las formas que tenemos de poder captar viviendas en traspaso), por lo que en la inmobiliaria es atendido por un asesor y este le hace las siguientes preguntas:

A) ¿Pedro, cual es la cantidad que adeuda actualmente en su crédito hipotecario?

B) ¿Tiene la documentación en orden, escrituras, pago de impuestos gubernamentales, pago de servicios públicos cubiertos, tiene hipotecada su casa por algún préstamo?

C) ¿Cuál es la cantidad de dinero que pretende por el traspaso de su vivienda?

Estas tres preguntas son fundamentales en el momento en que captamos una propiedad en traspaso, por lo que tendrás que tenerlas siempre presentes al momento de captar una oportunidad como esta.

Una vez analizada las condiciones en las cuales se encuentra la propiedad de Pedro, tendremos que asistir personalmente a ver la propiedad y verificar las condiciones de mantenimiento en las que se encuentra; después de esto es hora de empezar a negociar con Pedro cuánto es lo que se le podría ofrecer por el traspaso de su vivienda.

En el momento de negociar es importante que seamos claros desde un inicio y que el propietario no se sienta engañado, toda la información debe de ser clara desde un principio ya que si en el momento en que conseguimos el cliente que adquirirá el traspaso hipotecario manejamos una información errónea es muy probable que la transacción se cancele y habremos trabajado en vano, porque el propietario se sentirá engañado y traicionado.

Una vez analizada las condiciones en las cuales se encuentra la propiedad de Pedro la información es la siguiente:

Precio con el cual Pedro adquirió la vivienda:

$ 25,000

- Cantidad que adeuda Pedro en su crédito: hipotecario $ 20,000
- Cantidad que pide Pedro para el traspaso: $ 7,000
- Precio actual en el mercado de la propiedad: $ 30,000

Por lo que observamos en este ejemplo, el precio total de la casa de Pedro sería lo que debe en su crédito más la cantidad que Pedro pide por su traspaso, por lo que nos daría un total de $27,000, y podríamos traspasarla en $30,000 que es el valor al que actualmente está en el mercado; en este caso tendríamos la oportunidad de tener un ingreso de hasta $3,000 dólares.

Una manera de poder obtener los precios del mercado por cada zona, fraccionamiento o colonia donde te encuentres estas oportunidades de traspaso hipotecario. y puedas ofrecer un precio competitivo por la vivienda es mediante internet en páginas especializadas en bienes raíces o de clasificados (anuncios); en lo personal

recomiendo encarecidamente www.vivanuncios.com y www.metroscubicos.com donde puedes buscar el nombre del fraccionamiento donde se encuentra la vivienda y ver algunas propiedades que estén en esa zona y analizar los precios y características que ofrecen, con lo cual te darás un parámetro para ofrecer un precio competitivo. Aquí podemos hacer el siguiente ejercicio:

a) Ve a la página de www. vivanuncios.com

b) Busca en la ciudad donde te ubiques un fraccionamiento que elijas y mira los diferentes precios que existen.

c) De cada publicación que encuentres busca los metros construidos que tienen las viviendas y divídelo entre el precio en que se oferta esta propiedad.

d) Realiza este ejercicio con cinco publicaciones; saca el promedio del precio por metro cuadrado de cada una, suma los cinco promedios y divídelos entre cinco. Esta será una referencia del precio que se maneja actualmente en esa área específica de la ciudad.

También puedes buscar en la sección de clasificados (anuncios), en la parte de bienes raíces del periódico de mayor circulación de tu ciudad, o bien darte una vuelta por la zona donde se encuentra la casa y buscar propiedades que se encuentren en venta, que normalmente tienen un cartel que dice se vende donde vienen los teléfonos; llama y empieza a preguntar los precios de estos inmuebles.

En el área de los traspasos hipotecarios existen muchos ejemplos y las circunstancias cambian por cada oportunidad de negocio que te encuentres, aunque la mayoría de los traspasos se pueden aprovechar para generar un ingreso; esto se logra teniendo la información correcta y el capital del conocimiento, el saber hacer los negocios para llevarlos a cabo.

Otro ejemplo sería: en el supuesto de que Pedro tuviera las siguientes condiciones con su propiedad y crédito hipotecario.

Precio con el cual Pedro adquirió la vivienda: $ 25,000

- Cantidad que adeuda Pedro en su crédito hipotecario: $ 27,000
- Cantidad que pide Pedro para el traspaso: $ 4,000
- Precio actual en el mercado de la propiedad: $ 30,000

En esta situación concreta, sumando la cantidad que adeuda Pedro más la cantidad que pide por el traspaso, nos daría la cantidad de $31,000 dólares. Si observamos el valor de mercado que es de $30,000 dólares, estamos por encima de él. Con estas condiciones muchos descartarían la propiedad de Pedro por sus condiciones financieras, pero, mis queridos amigos, en esta situación también existe oportunidad de generar negocio, y sería mediante una de estas dos opciones:

La primera y la más obvia sería negociar con Pedro y hacerle ver que lo que debe es más de lo que le costó la casa.

Cabe señalar que esta situación es muy común porque los propietarios de las viviendas en muchas ocasiones o sufrieron algún despido de su trabajo o atravesaron algún problema financiero, por lo que se atrasan en los pagos de su crédito y, por los intereses que estos conllevan, es muy común que a veces terminen debiendo más de lo que les costó su propiedad, y este es también uno de los motivos por lo que deciden traspasar la hipoteca.

Agotada la primer opción, que es negociar lo que pide Pedro, si él no accede a pedir menos cantidad por su traspaso, aún existe una segunda oportunidad que consiste en pedir los mismos $30,000 por el traspaso y, aquí está el truco, una cantidad importante de la sociedad son personas que trabajan en lo que muchos llaman el comercio informal, hablo de personas que tienen panaderías, tienda de alimentos, fruterías, talleres mecánicos,etc.

Son personas que no pueden cotizar para apoyos crediticios hipotecarios del gobierno, como, por ejemplo, lo son en México Infonavit y Fovisste, que son los más populares, y ya que no tienen un empleo formal, y algunos otros aparte tienen problemas para sacar créditos con los bancos (ya que muchos de estos piden comprobantes de ingresos y que estén dados de alta en hacienda o bien tienen problemas de buro de crédito , por lo que no son susceptibles de un crédito hipotecario), pero como cualquier persona en la sociedad tienen la necesidad de una propiedad.

Por lo que esta técnica de los traspasos se vuelve un solucionador de problemas, tanto para el propietario que quiere traspasar como para la persona que quiere adquirir una vivienda; nosotros somos los facilitadores de esto; excelente, no creen.

Entonces se vuelve factible el que esta área de compradores pague cantidades y adquiera el traspaso aunque el precio esté por arriba de lo normal en el mercado, porque

recuerden, ellos están teniendo la oportunidad de adquirir un bien por este medio, ya que de otra forma sería sumamente complicado para ellos.

Pues ahora que ya negociamos con Pedro y firmamos los contratos de prestación de servicios, que son los contratos con los cuales estamos asegurando nuestro ingreso de esta operación, es el momento de encontrar al cliente.

Existen tres formas sencillas, baratas y fáciles de conseguir un cliente para que adquiera los traspasos: una se llama internet, otra redes sociales y la tercera es el periódico.

En internet existen páginas como metroscubicos.com que es una paginas especializada en venta de bienes raíces; también otra muy recomendable a mi gusto es Facebook –y por supuesto cuando hablamos de redes sociales debemos de mencionar Facebook la cual cuenta con grupos en cada ciudad de venta de inmuebles, en donde la gente que se inscribe es porque tiene la necesidad de adquirir vivienda y gran parte de ellos busca traspasos–; otra manera que da muy buenos resultados es publicando un anuncio del inmueble en la sección de bienes raíces del periódico de mayor circulación de tu ciudad.

Cuando publiques tus anuncios, pon algo como esto en el periódico:

Se traspasa casa en Fracc.

Villas de San Nicolas

$30,000

Tel 465263X087

Ahora es cuestión de empezar a esperar las llamadas y comenzar a realizar citas para mostrar la propiedad.

Es importante que también te capacites en técnicas de cierre de ventas, de las cuales explicaremos algunas más adelante.

Una vez captado el cliente y haber logrado que éste se interesara en el bien, y hecho el cierre de la venta, tendrás que tener la documentación necesaria de ambas partes, tanto del propietario como del comprador, y tendrás que llevarlas ante una notaría pública para que documenten el proceso correspondiente, ya sea mediante una escritura o un poder notarial.

Estos son los pasos esenciales que deberás realizar, en este tipo de negocios; puedes tener ganancias de entre $3,000 hasta $7,000 en un solo traspaso; ahora imagina si eres capaz de realizar dos , tres , cuatro traspasos en un mes; dependerá de tu dedicación, disposición y actitud para realizarlos.

El tiempo promedio para poder realizar un negocio de estas características es de una semana a tres semanas; yo mismo he podido realizar traspasos de este tipo en sólo 48 horas; los negocios son como un deporte, cuanto más lo prácticas, más ágil te vuelves.

GANA DINERO CON LOS SUBARRENDAMIENTOS

El arrendamiento es un contrato por el que una de las partes cede a la otra el uso temporal de una cosa, mueble o inmueble, por cierta cantidad de dinero.

El subarrendamiento se produce cuando volvemos a arrendar un inmueble que ya nos arrendaron antes a nosotros. Un caso práctico de esto sería:

En la zona centro de la ciudad de León, Guanajuato, está en renta o alquiler un espacio de 1000 metros cuadrados en una de las vías de mayor circulación de la ciudad, por lo que es una buena opción para varios giros de negocio que puedan instalarse en ese sitio, llámese auto lavado, oficinas gubernamentales, supermercados... Pero en este caso la propiedad no ha sido rentada porque no se le ha hecho una buena promoción, o bien necesita unos pequeños arreglos para que pueda ser aún más atractiva para el mercado, y me refiero a una simple pintada de sus espacios, en lo cual nos pudiéramos gastar sólo algunos botes de pintura.

Por la propiedad están pidiendo una cantidad de $2,500 dólares mensuales, piden un deposito en garantía y una

mensualidad por adelantado; estas son las condiciones del arrendamiento y con esta información nosotros podemos empezar a ofertar la propiedad con nuestro capital relacional o redes sociales, llámense amigos, empresarios, conocidos que estén trabajando en empresas o cadenas comerciales que puedan necesitar de estos alquileres.

También podemos publicar esta propiedad por internet, o bien en periódicos de mayor circulación en nuestra ciudad; no subestime este medio de publicar estos inmuebles ya que en muchos de los casos no tienen una buena promoción y sólo tienen el teléfono sobre la propiedad en arrendamiento para pedir informes.

Cundo comencemos a captar los clientes interesados en arrendar la propiedad es necesario tener un enlace de comunicación con el propietario del inmueble, con el cual se tendrá que realizar una negociación donde nosotros seamos los que le arrendemos a éste, en la cantidad de $2,500 mensuales y cuando realicemos el contrato de arrendamiento, tendremos que asegurarnos que dentro de las cláusulas del contrato no venga estipulado que no se puede subarrendar el inmueble, ya que normalmente en los contratos de arrendamiento viene este tipo de cláusula. Pero recuerden que nosotros somos los que vamos a arrendar directamente el inmueble con el propietario por lo que tenemos el poder de la negociación, ya que al final de cuentas él recibirá la cantidad que estaba buscando por su propiedad.

Una vez que tenemos captado el propietario y el cliente que quiere arrendar el inmueble, al cual se le ofreció la propiedad por una cantidad de $3,500 mensuales, por lo que tu ganancia al realizar un subarrendamiento seria de mil dólares mensuales por toda la cantidad de tiempo en que se arrendó la propiedad; imaginemos que la subarrendamos por 5 años a un auto lavado, estarías obteniendo una ganancia durante los próximos cinco años de $12,000 dólares anuales; es como si hubieras

adquirido un inmueble de más de cien mil dólares y lo estuvieras arrendando, pero en este caso lo que invertiste fue sólo tu capital del conocimiento.

Recuerden que somos facilitadores y solucionadores de problemas, tanto para el propietario al que le estás asegurando durante cinco años el arrendamiento de su propiedad, como para el cliente, ya que le estás otorgando la oportunidad de estar en esa propiedad a un precio que él mismo ha considerado justo y viable.

Algunas ideas de negocio en esta área: puedes subarrendar lotes baldíos en zonas céntricas o de alto tránsito vehicular, en áreas de hoteles puedes subarrendar sus espacios libres –por ejemplo la zona de acceso–, para ofrecerlo a cafeterías, franquicias de comida rápida, etc.

Otra opción que puedes hacer es arrendar las azoteas en zonas metropolitanas en ciudades de gran tamaño, donde cada espacio es valioso; imagina el rentar una azotea de una vivienda o un edificio que se encuentre sobre alguna avenida transitada, con un buen flujo de personas puede ser subarrendada para un restaurante, cafetería, espacio para clases de pintura, etc.

Recuerda que en bienes raíces el tamaño de tus negocios dependerá de tu creatividad y de tu conocimiento.

PRÉSTAMOS CON GARANTÍA HIPOTECARIA

La mayor parte de la sociedad llegará a necesitar un préstamo durante su vida para poder cubrir alguna necesidad: un problema de salud, alguna deuda que necesita cubrir mediante la adquisición de otra, alguna oportunidad de negocio que necesite capital…

Y es en estos casos donde nosotros podremos nuevamente ser facilitadores de esas oportunidades de negocio, invirtiendo nuestro capital del conocimiento para poder beneficiar con ese préstamo a las personas que nos puedan otorgar una garantía hipotecaria, es decir, su casa o propiedad, en garantía del pago o adeudo.

Ejemplo de este caso sería el de Jorge Muñoz, que atraviesa una situación complicada, ha perdido su trabajo y por el estilo de vida que lleva con compromisos financieros como el crédito de su automóvil vigente con una mensualidad de $400 dólares, tiene a sus dos hijos en colegio privado pagando una mensualidad de $350 dólares, sus tarjetas de crédito las tiene saturadas con mensualidades de $600 dólares y sus gastos mensuales fijos ascienden a $1,000 dólares y, lo que es peor, Jorge

Muñoz nunca se preparó para esta situación de quedarse desempleado ya que tenía un buen puesto y creía que él era indispensable para la empresa donde laboraba y que los recortes de personal no le perjudicarían, situación que a muchos les ocurre dada la falta de educación financiera que se suele tener.

Por las anteriores circunstancias de Jorge Muñoz una de las mejores posibilidades para poder obtener liquidez es la de pedir un préstamo con garantía hipotecaria, es decir dejando de garantía su casa, ya que por su situación es poco probable un préstamo de su banco sin avales.

Jorge Muñoz se enteró de que nuestra inmobiliaria, entre sus productos, también ofrece este servicio, por lo cual se acercó a nosotros y empezó el proceso para este préstamo, a lo cual nosotros tendremos que hacer determinadas evaluaciones. Algunas preguntas claves que deberemos hacer a Jorge serán las siguientes:

a) ¿Actualmente tienes algún adeudo en tu casa como el estarla pagando con un crédito vigente?

b) ¿Tienes hipotecada o gravada con algún otro prestamista la vivienda?

c) ¿Cuál es el monto que pretendes que te prestemos?

d) ¿Cuál es la ubicación de tu propiedad y cuáles son sus características?

e) ¿Sabes cuál es el valor comercial de tu propiedad?

f) ¿Qué destino tendrá el dinero que te facilitaremos?

Estas preguntas son importantes ya que con ellas tendremos un perfil de la situación de Jorge y estaremos con la información idónea para poder tomar una decisión si la propiedad de Jorge es viable para recibir nuestra ayuda.

Respuestas de Jorge para este ejemplo:

a) Mi casa está totalmente liquidada, la terminé de pagar al banco hace dos años.

b) Mi casa está sin ninguna hipoteca, no la tengo gravada.

c) En este momento necesito la cantidad de $10,000 dólares.

d) La dirección es Colinas del Maguey 312 en fraccionamiento Colinas de Santa Julia, la casa cuentas con una planta, tres habitaciones, un baño completo y se encuentra en buenas condiciones.

e) La última tasación de mi propiedad que conozco es de aproximadamente $50,000 dólares.

f) El dinero lo utilizaré para cubrir mis gastos mientras consigo otro empleo.

Si analizamos las respuestas de Jorge nos daremos cuenta que es viable el prestarle la cantidad de $10,000 ya que la propiedad que nos estará dejando será de 5 a 1 en su valor, aunque siempre lo recomendable será el ir a visitar la propiedad, ver sus condiciones y su valor comercial en el mercado de acuerdo a la zona donde se encuentre.

Una vez acudido al inmueble, y después de ver sus características físicamente, es momento de tener comunicación con Jorge y comentarle cuales son las

condiciones en las cuales puede hacerse acreedor del préstamo. Las condiciones para este ejemplo son las siguientes:

a) Comisión por apertura del préstamo: $350

b) Tasa de interés mensual: 7%

c) Tasa de intereses moratorios: 5%

d) Condiciones del contrato en general (plazo de años a pagar, mensualidad, hipoteca).

Después de haber realizado la negociación con Jorge y de que esta llegue a buenos términos, tendremos que acudir ante un notario público para que certifique el acuerdo y pueda gravar la casa a nuestro favor con las cantidades pactadas anteriormente.

Después de haber hecho esto Jorge nos estará pagando mensualmente una cantidad en la cual incluye el porcentaje de interés y una parte del capital; dependiendo del tiempo que se pactó para pagar el préstamo, los intereses que se acumulen serán nuestra utilidad; en promedio para este tipo de préstamos las personas independientes que se dedican a realizarlos actualmente tienen un 80% de rendimiento mínimo cada año.

Pero imaginemos que a Jorge se le complicó la situación y que no le es posible pagarnos la cantidad que nos adeuda; esto es lo que sucede en el 50% de los casos por lo que en este momento podemos proceder con la garantía de la hipoteca que tenemos sobre la propiedad para poder cobrar nuestro dinero. En esta situación existen dos opciones que podemos llevar a cabo; una de ellas es que procedamos mediante un abogado para que lleve el juicio correspondiente, o bien, si Jorge definitivamente ya no puede liquidar su adeudo, se puede ofrecer esta propiedad a algunos inversionistas que se dediquen

a la compra y venta de propiedades,los cuales pueden ofrecerle un monto considerable a Jorge por su propiedad, en donde se produzca un ganar – ganar, tanto para el inversionista, para Jorge como para nosotros.

El inversionista estará adquiriendo una propiedad tal vez hasta el 50% por debajo de su valor comercial, ya que es así como subastan en los remates bancarios o judiciales las propiedades que los propietarios dejan de pagar. Sólo que aquí el beneficio será para el inversionista, que estará haciendo la negociación directamente con el dueño del inmueble, con lo cual estará acortando mucho el tiempo que lleva el proceso de adquirir un inmueble por esos medios de remates bancarios y judiciales.

Jorge, al ya no poder pagar su inmueble, evitará todo el proceso que conlleva –muchas veces incomodo– el que le adjudiquen su propiedad a un tercero y un desalojo de su inmueble, por lo que tendrá la posibilidad de desalojar de manera planeada su propiedad y con la oportunidad de negociar el precio de su vivienda, ya que en un juicio hay poca flexibilidad para poderlo hacer.

Y nosotros, que aportamos el préstamo con garantía hipotecaria para esta vivienda, podremos recuperar el dinero que prestamos junto con los intereses acumulados de una manera más rápida, o bien, en el mejor de los casos, nosotros seremos los inversionistas de esa propiedad, es decir, quienes le ofrezcamos el dinero por la propiedad a Jorge.

Recuerden que quienes tienen el conocimiento y la educación financiera siempre irán un paso por delante.

CONSTRUYE Y VENDE SIN COMPRAR

Este tipo de negocios cuenta son tres etapas que intervienen para poder llevarse a cabo; una es disponer del terreno, la segunda es llevar a cabo la construcción, y la última es la venta del inmueble construido.

En la primera etapa nos apalancaremos de la asociación en participación con propietarios de terrenos, los cuales son personas que desean realizar un negocio con su propiedad pero que no tienen el capital financiero suficiente para poder hacer una construcción en su terreno y obtener después mayores ganancias por él.

En esta etapa se puede realizar la construcción de una vivienda, o bien, dependiendo del tamaño del terreno en aportación que obtengamos, se pueden hacer proyectos más grandes como residenciales, departamentos o hasta fraccionamientos.

La captación de este tipo de personas que puedan aportar sus terrenos es muy importante. Podemos comenzar por nuestros conocidos que sean propietarios de terrenos, que los tienen parados sin uso productivo alguno y a los cuales, explicándoles las utilidades de este tipo de

negocios, les haríamos ver que su terreno sería más productivo metiéndolo en este tipo de esquemas, y se convertirían en un beneficio, en un ganar – ganar, ya que potencializaríamos la rapidez del incremento de plusvalía y utilidad que podría dejar al dueño de este terreno; por el hecho de construir sobre él. Recuerden que siempre tendremos que ser profesionales que aportemos soluciones y beneficios con un valor agregado a todas las partes que intervienen en nuestras técnicas de negocio.

Si no contamos con este capital relacional, haremos uso del capital del conocimiento, utilizando la creatividad, internet y las redes sociales para captarlos. Un ejemplo de esto puede ser crear un anuncio como este y subirlo a internet, redes sociales, periódicos o revistas especializadas en bienes raíces.



Siempre habrá personas que tienen terrenos de los que quieren hacer un uso productivo, pero que no tienen ni el capital financiero ni el capital del conocimiento para poder hacerlo, y es aquí donde aprovecharemos esta técnica de bienes raíces.

Cuando captemos a los candidatos para ser nuestros socios deberemos visitar su propiedad para ver si es apta para este negocio, verificaremos su ubicación, la cercanía a todos los servicios como agua potable, drenaje, luz, telefonía, escuelas… entre otros.

Analizar el tamaño del terreno y ver el tipo de propiedades que lo rodean y el precio del mercado de estas, para en base a ello empezar a planear qué proyecto podríamos llevar a cabo con la ubicación y características del terreno que nos ofrecen.

Es importante mantenernos siempre en la postura de que el propietario no nos está haciendo ningún favor, ni que nuestro futuro depende de sus bienes raíces, de si él acepta o no el trato que le ofreceremos por su propiedad; un discurso de venta de presentación podría ser: Buenas tardes señor (a) lo visitamos de la constructora Casas Davia para verificar si su propiedad califica a nuestro programa de construcción en participación para que pueda ser comercializado uno de nuestros modelos de vivienda que manejamos actualmente en nuestro mercado.

Con este discurso de venta el prospecto o cliente podrá entrar en una sensación de interés de saber si su terreno puede recibir este beneficio. Ya que de lo contrario perdemos fuerza al momento de negociar el precio del terreno, el tiempo del proceso del proyecto y la forma de pago.

Imaginemos que una propietaria de un lote de 200 metros cuadrados que se encuentra ubicado en una zona media residencial donde las propiedades tienen un valor de entre $80,000 y $120,000 dólares se acerca a nosotros, ya que se encontró con uno de nuestros anuncios por

internet, y desea hacer productivo su terreno, para lo cual no cuenta con el capital suficiente para construir una vivienda en él. Nosotros como asesores le planteamos que podemos facilitar este proceso asociándonos. Nosotros pondríamos la parte que corresponde a la construcción y ella, por su parte, sólo realizará el aporte de su terreno.

Las características de su terreno son las siguientes:

- Medidas: 200 metros cuadrados
- Precio que pretende por metro cuadrado: $ 200 dólares
- Costo total: $40,000 dólares.

Escrituras en orden, sin ningún gravamen.

Con estos datos podemos comenzar con los cálculos de cuánto es lo que invertiríamos en la construcción según las características de las viviendas que se encuentran alrededor; en este ejemplo son viviendas de dos plantas con aproximadamente 120 metros construidos, para lo cual la inversión aproximada para su realización sería de $25,000 dólares. Si a esto le sumamos el precio que pretende por su terreno nos dará la cantidad de $65,000 dólares, lo que será la inversión de la sociedad que pretendemos formar. Estimamos que este proyecto podrá ser puesto en el mercado a la venta en un precio de $95,000, por lo cual tendremos una ganancia de alrededor de $30,000.

En resumen:

- Precio del terreno: $40,000
- Costo de la construcción: $25,000
- Inversión total de la asociación: $65,000
- Precio total de venta en el mercado: $95,000
- Utilidad del proyecto: $30,000

De esa utilidad de $30,000 dólares se negociará con el propietario del terreno para que este obtenga un beneficio de ella por haber aportado la propiedad. Esa cantidad dependerá de la negociación que se realice, pero cabe mencionar que el mayor beneficio deberá ser para quien aportó la construcción.

En esta técnica deberás usar los contratos de asociación en participación que, para efectos de una mayor formalidad, te recomiendo se realicen ante un notario público.

MERCADO DE COMPRADORES DE BIENES RAÍCES

El área de negocios del mundo inmobiliario es demasiado grande, se divide en diferentes áreas, pero para efectos de este libro nos estamos dirigiendo al área de la vivienda, las cuales son un producto de primera necesidad para el ser humano. Si le preguntas a un grupo de personas cuáles son sus sueños a realizar, la mayoría te dirá que el obtener su propia casa y, es en este momento cuando te conviertes en un facilitador de sueños y al mismo tiempo facilitas los tuyos.

AGENTE INMOBILIARIO. GANA DINERO CUMPLIENDO EL SUEÑO DE LA GENTE

Al cumplir con la necesidad de vivienda de las personas podemos ganar excelentes cantidades de dinero. En promedio cada agente inmobiliario que vende una propiedad capta del 4% al 5% de comisión por venta, lo que quiere decir que por cada casa vendida en promedio de $100,000 se lleva $5,000 de comisión; si realiza dos o tres ventas al mes, gana más del promedio de lo que gana un puesto gerencial en una empresa reconocida y con menos horas de trabajo.

Ya estudiamos algunas técnicas donde tu participación en el negocio de las bienes raíces va enfocada a ser un inversionista de capital del conocimiento, el saber hacer los negocios,y de capital financiero; pero una vez que obtienes el producto principal, que son las propiedades, tendrán que ser vendidas para obtener el retorno de la inversión y las ganancias.

Y precisamente esta es la función del agente inmobiliario, el comercializar las viviendas de una manera eficiente.

Las etapas por las que pasa el agente en este proceso son: captación del cliente, precalificación del cliente, proceso de venta y cierre de venta.

En el proceso de captación del cliente deberás ser creativo para poder llegar a las personas que están en el proceso de adquirir o vender una vivienda y se quieren lanzar al mercado.

Estas personas se pueden captar mediante internet en páginas especializadas en la venta de bienes raíces como www.metroscubicos.com o la gran cantidad de grupos en Facebook sobre venta o compra donde la gente se dedica a promocionar viviendas, publicidad en la sección de clasificados de los diarios de mayor circulación en tu localidad, volanteo en zonas donde existan áreas industriales, pegar publicidad cerca de la zona donde vendes la vivienda, etc. Existen cientos de formas de poder encontrar oportunidades de negocio en bienes raíces.

Hasta me ha tocado ver esto en vehículos:

"En la guerra, en el amor y en los
bienes raíces, todo vale".



Una vez que comiences la acumulación en tu base de datos de prospectos, deberás de precalificarlos si son viables para algún tipo de crédito hipotecario.

Ya que si comienzas el proceso de venta y al final te das cuenta que el cliente no es viable para ningún tipo de crédito hipotecario, lo único que abras hecho es desperdiciar tu tiempo. A menos que este tenga disponibilidad de dinero en efectivo para efectuar la compra, este tipo de información deberás de obtenerla en la etapa de precalificación, donde también deberás cuestionarle en qué zona de la ciudad busca la vivienda, con qué características y cuál es el presupuesto total con el que cuenta para la compra.

Con esta información sabrás qué propiedades puedes ofrecerle, si dentro de tu cartera de producto cuentas con una opción deberás hacer una cita con el cliente para que pueda ir a conocerla, si fuera el caso de que no contaras con alguna propiedad de su interés, en ese momento tienes la opción de buscarle propiedades con tu red de contactos que se dediquen al corretaje inmobiliario, o bien mediante internet buscar propiedades que se adapten a lo que busca el cliente y contactar con quienes la estén promoviendo, hacerles una llamada para ver si estos están dispuestos a compartir parte de su comisión por acercarles un cliente potencial para su vivienda en venta.

No temas hacerles estas preguntas, todos buscan vender la propiedad lo más rápido posible. Acércate a las inmobiliarias y pídeles que te otorguen su lista de propiedades para promoverlas, ya verás cómo la mayoría no te lo negará.

Es importante que te actualices constantemente con técnicas de ventas para poder ser un buen agente y puedas llevar a buen puerto cada visita que hagas con los clientes para que pueda lograrse un cierre de venta efectivo.

REMATES JUDICIALES

Cuando adquieras propiedades por este medio podrás ahorrarte hasta un 50% del valor comercial de una propiedad. Esto dependerá de en que almoneda (puja o subasta) lo adquieras.

Existen tres tipos de almonedas. En la primera la ley indica que la propiedad saldrá al precio de las dos terceras partes del valor de la tasación judicial, este normalmente está muy por debajo del predial lo que te beneficia para que la propiedad sea de un menor precio, siempre por debajo del valor comercial. En la segunda almoneda existe un descuento adicional, porque en la primera oportunidad por alguna circunstancia no se vendió, esto puede ser normalmente por que el precio aun no era muy atractivo para los inversionistas; esta almoneda puede llegar a tener hasta un 50% de descuento adicional. Si por algún motivo en esta segunda almoneda no se llega a vender la propiedad, existe una tercer almoneda en la cual sale libre de tipo, es decir, que se puede ofertar hasta por un solo dólar.

Estas oportunidades de remate judicial se pueden encontrar en el periódico oficial del estado y en boletines oficiales. En ellos mediante edictos se muestra la información de las viviendas: dirección, identidad del demandante y el demandado, el número del juzgado donde se encuentra el proceso y la almoneda en la que se encuentra.

Las propiedades son subastadas solamente de contado; para entrar a las subastas y estar como postor, es decir, como el posible comprador, se deberá comprar un billete de depósito, el cual deberá tener un 10% del valor del avaluó; en el caso de que seamos ganadores de la subasta tendremos de 8 a 10 días para ingresar un segundo billete para completar el monto al que se subastó la vivienda.

Antes de entrar a una subasta tenemos que analizar la propiedad, para que no tengamos problemas en el proceso litigioso. Ya que si no se hace un análisis previo, podemos poner en problemas el dinero invertido. Por lo que es importante el disponer de un abogado o tutor con experiencia en estas subastas. El ganar la subasta es el primer paso para adjudicarnos la propiedad, ya que para disponer de ella habremos de esperar hasta que un notario gire la escritura y esta sea entregada al juez para que nos otorguen físicamente la vivienda.

Los remates judiciales son un premio para aquellas personas que tuvieron la inteligencia financiera, para ahorrar en vez de pagar un crédito hipotecario con altas tasas de interés y tener la liquidez suficiente para adquirir una vivienda a la mitad de su precio normal. Imagina todo el dinero que estarías ahorrando y, no solo eso, el dinero que estarás ¡ganando!

Con el conocimiento de cómo realizar los remates judiciales te puedes convertir en un corredor de estas oportunidades y ofrecérselas a inversionistas que no tienen este conocimiento, y con esta intermediación llevarte excelentes ganancias. En el mercado existen muchos intermediarios que se llevan comisiones de

$3 mil dólares por cada intermediación, ¿no te gustaría ser uno de ellos?

LEVANTAMIENTO Y APALANCAMIENTO DE CAPITAL

En las técnicas anteriores te has nutrido del capital del Conocimiento, del saber hacer los negocios, lo cual te generará el capital financiero, pero también existe la técnica que consiste en el apalancamiento del dinero de otras personas, instituciones, bancos etc., que producirá un ganar–ganar. La persona que aporte su dinero se llevará un porcentaje de las utilidades mientras que tú, el que aporta el capital del conocimiento, también te llevaras un porcentaje de las utilidades finales.

Actualmente existe un gran número de inversionistas que buscan las mejores opciones para poner a trabajar su dinero, personas que son exitosos en su giro de negocio o bien que tienen un buen sueldo en sus empleos y que sus ingresos les permiten el tener dinero disponible para invertirlo.

Las opciones que tienen normalmente al alcance son el invertir su dinero en los bancos –que tienen rendimientos promedio del 5% anual–, algunos fondos de inversión –que en el mejor de los casos te manejan utilidades del 9% anual– o bien invertir en la bolsa –que genera

utilidades variables del 16% anual promedio–; cabe mencionar que el invertir en bolsa está considerado como una de las inversiones de mayor riesgo, es decir, en un año te puedes llevar una utilidad del 16% y el próximo año tener pérdidas por la misma cantidad o más.

Las opciones que actualmente están en el mercado para poder invertir dinero y los rendimientos que se manejan, nos permiten ofrecer atractivos rendimientos para los inversionistas, mediante las técnicas aprendidas. Como lo observamos en las diferentes opciones que tenemos para hacer negocios en bienes raíces, podemos generar utilidades mínimo del 80% anual ; es por ello que podemos ofrecerle a los inversionistas que atraigamos una excelente utilidad de su inversión. El hecho de que nosotros les ofrezcamos un rendimiento por arriba del 16% anual ya es muy atractivo en el mercado para ellos, pero cierto es que tienes un amplio margen para poder negociar los porcentajes, aquí depende de cómo quieras manejar tu negocio.

Para comenzar a atraer inversionistas debemos explotar tres aspectos:

- Imagen
- Presentación
- Diálogo

En tu imagen, en la forma en que te vistas, puede señalar si eres una persona exitosa en la cual se puede confiar o no; es importante el vestir y calzar como una persona de negocios desde el momento que te vean llegar, el vestir un buen traje, un buen calzado cuando prospectes al inversionista siempre será importante, así como tu imagen física, con la cual al proyectar una imagen saludable, es decir, que te encuentras en buena forma

física, demuestras que eres una persona responsable y en balance esto transmite inmediatamente confianza; es un punto a tu favor.

La imagen coorporativa es importante y no sólo me refiero a que mandes realizar tarjetas de presentación, sino el procurar tener tu página profesional de internet donde tus clientes puedan saber más sobre ti, lo que haces y ofreces; te recomiendo una oficina por lo menos virtual, o las oficinas compartidas, son más económicas y flexibles; créeme, cuando comienzas en bienes raíces el lugar donde menos estarás es en la oficina ya que las oportunidades se encuentran fuera, en el campo de acción.

En cuanto a la presentación tenemos treinta segundos para poder impactar en las personas, por lo que te sugiero estés preparado para no desperdiciarlos.

Podemos comenzar con una pregunta gancho que transmita energía e interés a nuestro prospecto; podría ser ¿Te gustaría saber cómo invertir tu dinero en bienes raíces con rendimientos que no existen en el mercado?

Después de esto comenzamos con nuestra presentación, la cual consiste en explicar:

- Quiénes somos (nombre, profesión)
- Qué hacemos
- La experiencia que tenemos
- Qué problemas resolvemos

Es importante que en esta etapa de presentación aún no hablemos de los porcentajes de rendimiento.

Una vez que impactamos con nuestra imagen y presentación y el inversionista se muestre interesado, es momento de pasar a la etapa del dialogo, el cual recomiendo no pase de más de 45 minutos; en esta etapa deberás obtener la siguiente información del prospecto:

INFORMACIÓN GENERAL

-Estado civil (casado, soltero, con hijos, etc.)

-Metas (preguntarle cuáles son sus metas, cuál es su plan de jubilación, qué concepto tiene de libertad financiera).

EDUCACIÓN

Aquí debemos de darle información de cuáles son algunas herramientas que existen actualmente en el mercado para poder invertir, tales como fondos de inversión, bolsa de valores, metales, bienes raíces, pagares, bancos, negocios.

HISTORIA

Preguntarle qué experiencia ha tenido en inversiones, en qué instrumentos le gusta invertir y los rendimientos que ha obtenido.

RENDIMIENTO

Ha llegado la hora de hablar sobre los rendimientos que puedes ofrecerle, una vez que sabes cuáles son los rendimientos que ofrece el mercado en sus diversas herramientas de inversión y la experiencia que ha tenido nuestro inversor potencial, tendrás las herramientas suficientes para ofrecerle una propuesta interesante para ambas partes.

Aunque ya tienes el conocimiento que en bienes raíces los porcentajes de rendimientos son altos: 30, 40, 50 por ciento en algunos casos con periodos de retorno de inversión en promedio de 90 a 120 días, es decir, que en un año puedes realizar más de un 80% en rendimientos ¡Esto es mucho más del 5% que te ofrecen los bancos ! Y es por esto que a partir de estudiar este libro obtendrás un gran capital que es el saber hacer los negocios, con el cual podrás atraer a cientos de inversionistas potenciales, ya que muchas personas llegan a tener el capital financiero, el dinero, pero no saben trabajarlo, no tienen el conocimiento para multiplicarlo.

Cuando comiences a platicarles sobre los rendimientos que les ofreces no es conveniente llegar con un inversionista y ofrecerle un 60, 50 ni 40 porciento de rendimiento anual ya que en muchos de los casos hasta desconfían, no lo creen; esto es debido a lo que el mercado ofrece, rendimientos muy bajos; y de repente llegas tú y le ofreces estas cantidades mucho mayores que las que se manejan; la primera reacción que tendrán inmediatamente es de desconfianza porque el mercado los educó y acostumbró a tasas de retorno bajas.

Por ello, una vez que le expliques qué es lo que haces, a qué te dedicas y en qué inviertes su dinero, la pregunta que deberás hacerles es ¿cuál es el rendimiento que tú esperarías para que te resultara atractivo invertir con nosotros? Y hacerle la observación de que puedes programar un plan en el que su rendimiento vaya aumentando durante el tiempo. Con esto ganas que el mismo inversionista se ponga el límite de su inversión, es decir, si tenías pensado ofrecerle un rendimiento del 30% anual y al preguntarle cuál es el rendimiento que le resultaría atractivo, él te responde que un 18% anual, con esto te ahorraste un 12% que se quedará como una mayor utilidad para ti, que aportaste el capital intelectual.

Me imagino que ya en tu mente debes de estar haciendo números de las grandes ganancias que puedes obtener, pero para esto tendrás que realizar el cierre para que el inversionista apueste por ti; en el proceso del cierre te sugiero que utilices las siguientes preguntas:

- ¿Estás dispuesto a invertir si te hago una propuesta atractiva?
- ¿Cuánto estas dispuesto a invertir?
- ¿Cuándo tienes la disponibilidad del dinero?

Pongamos un ejemplo de la prospección de un posible inversionista. ¿Cómo captamos inversionistas? Imagina que en Facebook pones un anuncio como el siguiente: Ofrezco oportunidades para invertir en bienes raíces con altos rendimientos y periodos de retorno de inversión a corto plazo.

Se pueden lanzar campañas específicas para la atracción de capital por redes sociales y google adwords mediante el apalancamiento del marketing digital que se utiliza en la actualidad. Después de poner estos anuncios se acercan algunos posibles inversionistas interesados y comienzas el proceso, para lo cual lo ideal es que obtengas una cita y, en persona o mediante skype, le expliques la propuesta. Recuerda: la imagen es muy importante al presentarte con nuestro prospecto, una vez impactando con tu imagen deberás presentarte digamos: Buenas tardes, soy Juan Carlos Zamora, me especializo en inversiones a corto y medio plazo con altos rendimientos en bienes raíces, con “x” años de experiencia en el mercado. Actualmente

cuento con distintas herramientas de inversión, como la remodelación, construcción, comercialización de viviendas, traspasos hipotecarios, préstamos con garantía hipotecaria, entre otras áreas. En este momento tengo algunos proyectos en proceso de construcción por lo que perfectamente podríamos comenzar un proyecto para que ingreses como inversionista en él.

Después de esto comienza con el proceso del dialogo para obtener mayor información del prospecto; recuerda que en esta etapa sabremos datos importantes que nos darán una guía de cuál es el rendimiento que puedes ofrecerle de acuerdo a su experiencia, necesidades y expectativas. Y finalmente el cierre; las preguntas clave para saber si sigues trabajando a este prospecto o simplemente ocupas tu tiempo en otro posible inversionista. Al aceptar el proyecto y querer invertir su dinero con tu propuesta lo más conveniente para poder hacer formal su inversión es realizar un acta de asamblea notariada para señalar la cantidad invertida y las acciones adquiridas por este, o bien un contrato de administración de recursos.

Tienes un mundo de oportunidades allá afuera, gente que tiene dinero y está buscando en qué invertirlo; solo necesitas salir por ellos.

LOS BANCOS, UN EXCELENTE ALIADO

Si hablamos de que te apalanques de dinero que no sea tuyo, los bancos son una excelente opción; las tasas que manejan estas instituciones para créditos personales rondan entre el 15% y 30% anual, dependiendo del banco y de tu historial crediticio, el cual es tu carta de presentación al solicitar un préstamo, por lo cual es de vital importancia el que cuides de este, y no atrasarte en los pagos que tienes comprometidos en tiendas comerciales, crédito de automóviles, el pago de un préstamo, entre otros, ya que si incumples con estos afectarán tu historial crediticio y te será complicado el poder acceder a los créditos de los cuales podrás apalancarte y llevar a cabo los proyectos y técnicas que has aprendido para generar dinero en bienes raíces.

Imagina que encuentras una oportunidad para llevar a cabo un negocio donde te asocias para remodelar una vivienda, en el cual, de acuerdo al análisis que realizaste esta necesitará de $6,000 dólares para dejarla en un estado óptimo para que pueda ser atractiva en el mercado; después acudes al banco para realizar el trámite para que te otorguen un crédito por esa cantidad.

Supongamos que aún no eres un muy buen prospecto para el banco, por lo que el préstamo te lo otorgarán con un interés del 28% anual, como viste en el capítulo de “Remodela y vende sin comprar”, el retorno de inversión en esta técnica es de aproximadamente cuatro meses, la vivienda en la que estás invirtiendo tiene un valor actual de $30,000 dólares por las condiciones en la que se encuentra tendrías que invertir la cantidad de $6,000 dólares para su remodelación. Su valor en el mercado crecerá a $40,000 dólares por lo que la utilidad será de $4,000 dólares y el monto que pagaremos al banco de intereses por este tiempo de acuerdo será de $500 dólares, por lo que aún tendremos una excelente utilidad cercana a los $3,500 dólares. A este tipo de ejemplos me refiero cuando hablo del apalancamiento.

Y aún mejor, conforme te comportes con los créditos que el banco te va otorgando, tu historial crediticio mejora, por lo cual te prestarán cada vez una mayor cantidad de dinero a una tasa más baja de interés, y así el dinero lo obtendrás con un costo aún más bajo.

Otras opciones de poder apalancarte son:

- Con tu tarjeta de crédito.
- Dejar en garantía tu automóvil.
- Un crédito con garantía de tu casa.
- Un préstamo con algún familiar.
- Aplicando la técnica de levantamiento de capital.

Las posibilidades de llevar a cabo las técnicas de negocio en bienes raíces que acabas de conocer son tan altas como tu conocimiento, entusiasmo y disciplina te lo permitan.

Cientos de personas han generado su riqueza en esta grandiosa industria; las oportunidades están allá afuera esperando a que salgas por ellas. ¡Adelante, genera tu riqueza!

NEGOCIACIONES DE PODER

Una de las etapas fundamentales en los negocios que vas a realizar en bienes raíces es el momento de negociar, por lo que es de gran importancia el que estés preparado para ese momento crucial del cual en muchas de las ocasiones depende que se lleve a cabo un negocio o no.

Lo primero que debes de saber es el significado de negociar. Aquí tienes algunas definiciones:

La negociación es el arte de realizar acuerdos, es la forma más sublime y perfecta de la política, del quehacer empresarial y de la comunicación humana.

La negociación es saber comunicar necesidades y entender requerimientos, encontrando soluciones a retos comunes.

Es importante entender que negociar no es sólo cuando estás hablando sobre algún trabajo o de alguna empresa, lo haces en varios momentos del día en diferentes situaciones, en varias áreas de tu vida.

Un ejemplo de ello es cuando estás negociando la hora en que mirarás a tu pareja o a tu esposa ese día, en dónde

te citaras con alguna persona, quién pasará o llevará a los niños a la escuela, qué película verán en el cine, etc.

En el trabajo puedes negociar el aumento de sueldo, el pago de tus horas extras, tus días de vacaciones, un cambio de puesto o actividades.

En bienes raíces estás negociando el precio en el cuál se venderá una propiedad, el porcentaje de comisión que se te pagará, los días que tienes como plazo para entregar un inmueble, el diseño de remodelación de una vivienda, etc.

Las personas que lleguen a dominar y mejorar en las diferentes técnicas para negociar serán las que tendrán mejores resultados en su vida personal, de pareja, trabajo y negocios.

Piensa en las últimas negociaciones que has tenido en las últimas 24 horas y en cómo las afrontaste, o bien ni siquiera te diste cuenta que estabas negociando y la otra persona tomo ventaja de ello.

Puedes negociar cualquier cosa, desde el pagar menos de renta, un aumento de sueldo, cobrar más por los servicios que ofreces, un acuerdo financiero, mas días de vacaciones, mayores prestaciones, los días en que mirarás a tu novia, la ciudad donde pasarás tu luna de miel, etc.

Podemos negociar prácticamente todo, y si estás de acuerdo en que todo es negociable, te invito a que reflexiones en qué áreas de tu vida no estás conforme y visualices con quien tienes que llegar a un acuerdo para que mejores esas áreas.

Los grandes negociadores son grandes triunfadores.

Las etapas que debes de conocer de una negociación de un inmueble son las siguientes:

Primero debes de conocer el tema, es decir, como pretendemos negociar el precio de una vivienda o propiedad si no conocemos los precios que tienen los inmuebles en la zona donde se encuentra.

Debes de conocer el historial de precios de las últimas propiedades que se vendieron en la zona, los precios de remodelación que necesitará esa propiedad, etc.

El hecho de que realices una negociación necesitará que tengas el conocimiento de lo que quieres obtener y lo que estás dispuesto a dar por ello.

Pero siempre cuidando el hecho de que esta negociación sea un ganar–ganar, ya que las negociaciones ventajosas suelen no ser duraderas o pueden derrumbarse.

Recuerda que la información es poder, y el que estés informado te proyectará como una persona preparada y profesional en el tema.

Pero para esto debes de recabar información puntual y cuanto mayor sea tendrás mayores posibilidades de llegar a una negociación de poder.

Si hablamos de la compra de una propiedad es importante saber las condiciones de la documentación que necesitas que esté en orden antes de adquirirla, saber por qué el dueño de esa propiedad está vendiendo, conocer si la propiedad que se va a adquirir está hipotecada o no, cuánto nos costarán los trámites ante el notario público, etc.

Cuando estamos realizando negociaciones en bienes raíces normalmente hablamos de transacciones financieras, por lo cual es relevante el hecho de que conozcamos nuestros puntos de inflexión, es decir, cuál será nuestra mayor o menor oferta que estamos dispuestos a hacer o bien que estamos dispuestos a aceptar.

Cuando llegamos a este momento es la hora de jugar con los números, para saber cuál es nuestro margen positivo o negativo.

Tendrás que tener presente que al igual que tú, la persona con la que estás negociando también tiene su punto de inflexión, es decir, también cuenta con márgenes que considera positivos o negativos, por esto es importante

conocer los intereses de la parte contraria, para poder ofrecerle una negociación que sea de su interés; es increíble como en ocasiones te das cuenta que no es sólo dinero lo que buscan, en ocasiones lo más importante para ellos es el librarse de problemas legales, trámites enredosos, o bien, la pérdida de tiempo.

El conocer los intereses de la otra parte y obtener conocimiento de ello, nos da poder de negociación ya que quizá puede estar vendiendo su propiedad porque va a cambiarse de ciudad, se divorció, tiene problemas con los vecinos o simplemente ya no puede pagar la propiedad, entre muchas otras posibilidades. El tener esta información te dará herramientas que podrás usar durante el proceso de negociación.

Una vez que conoces los intereses del porqué vende su propiedad la contraparte, o bien el porqué quiere comprar una propiedad, es momento de diseñar una solución que se centre en el ganar–ganar, ya que las negociaciones abusivas normalmente suelen terminar mal.

Deberás tener precaución mientras te encuentres en el proceso de negociación, ya que si diseñas y propones negociaciones muy agresivas podrás poner a la defensiva a tu contraparte, lo cual puede dificultar el proceso. Céntrate en una estrategia de ganar–ganar y que tu contraparte sienta que eres un aliado y no una persona que busca sólo tomar ventaja.

Las negociaciones son un juego de emociones que debes saber controlar, lo cual te permitirá llevar el proceso de la mejor manera.

A continuación hablaremos sobre algunas técnicas que podrás implementar a la hora de que estés haciendo las negociaciones en tus negocios de bienes raíces:

- Una de ellas es hacer preguntas de visualización, es decir, que pongan a la contraparte a pensar como si ya hubiera hecho el negocio contigo.

Ejemplo: tú le dirás a la parte vendedora o compradora lo siguiente según lo amerite: una vez que le compre la propiedad ya tiene pensado a donde se mudará o bien al comprarme esta propiedad ya sabe qué muebles va a comprar para adornar su casa.

• Evitar las preguntas que pueden llevar un posible "no". Ejemplo:

¿Le podría dar un enganche o apartado de $100,000? Con esta pregunta le estas dando entrada a que conteste con un "no". Lo que podrías preguntar es algo como esto: ¿Te doy un apartado de $80,000 o $100,000? Lo más probable es que en este caso el vendedor te diga la cantidad más alta. A esto se le suele conocer como el forzaje del mago.

• Muéstrate renuente, indiferente en el momento de estar viendo las propiedades que te interesen comprar, para que el que te está vendiendo no te vea interesado en ella y automáticamente piense en darte un mejor precio al que tenía pensado en un inicio.

• Utiliza la regla del 50: imagina que el vendedor te pide una cantidad de $200,000, tu primera oferta tendría que ser de $100,000, es decir al 50% de lo que te pidió en un inicio, por lo que en muchos de los casos la siguiente propuesta del vendedor será de $150,000. Y tú, siguiendo la regla del 50% dirás $125,000. Recuerda: esto es un juego de emociones.

• Sorpréndete al momento de escuchar el precio del vendedor, es decir, que la contraparte sienta que te dio un precio muy elevado que te ha

sorprendido y que no esperabas tal cantidad. Esto impactará en el vendedor dándole la sensación de que te está dando un precio muy alto.

• Nunca aceptes la primera oferta, siempre habrá una mejor, es sólo cuestión de decir las palabras mágicas al vendedor: "Siento que definitivamente podrías mejorar el precio".

• Es importante que no sueltes tu mejor precio, ese que tienes presupuestado a pagar por la propiedad que te interesa, a la primera propuesta que hagas, ya que sucederán dos cosas: primero te negaras tú mismo la oportunidad de conseguir un mejor precio y segunda, si el vendedor acepta esa propuesta se quedará con la sensación de que pudo haberte sacado un mayor precio y eso puede ocasionar que la negociación se derrumbe.

• Una vez realizado el trato puedes soltar un as bajo la manga diciendo lo siguiente: el trato incluía el mobiliario, verdad, o bien dando por hecho que el trato incluía una parte de los gastos de remodelación. En esta parte tratarás de que el vendedor por último te dé un beneficio más.

• Ofrece y retírate; esto lo puedes aplicar de la siguiente manera: imagina que estás negociando el precio de un terreno en el cual han estado intercambiando precios y al no llegar a un acuerdo te retiras dándole una oferta mucho más baja de la última que le ofreciste, es decir algo como esto: "Tengo que retirarme. Mi último precio es…" y le das un precio más bajo, a lo que él te podría responder: espera, ya habíamos quedado en un precio "x", y en ese momento puedes cerrar el trato por "x".

Las personas que se encuentran vendiendo sus propiedades tienen dos perfiles: uno es por urgencia o necesidad. Los que lo hacen por necesidad llegan a dar mayores facilidades para adquirir sus inmuebles dadas sus circunstancias.

Al otro perfil de personas no les urge vender la propiedad. sin embargo lo hacen porque saben que podrán capitalizarse, o bien ya saben cómo manejar el negocio de las bienes raíces, por lo cual la negociación no será tan flexible.

Recuerda que la información es poder y el poder conlleva responsabilidad; existe una línea delgada entre ser negociador y ser abusador. Recuerda que se trata de llegar a un punto de equilibrio donde el resultado sea un ganar-ganar.

MARKETING DIGITAL PARA TU NEGOCIO DE BIENES RAÍCES

En tiempos donde el internet y los medios electrónicos han venido a cambiar las reglas de cómo comercializar productos y servicios, la industria de las bienes raíces no ha quedado exenta a esta ola de cambios mercadológicos. Por lo que es importante que tengas conocimientos para poder comercializar tus inmuebles, propiedades, servicios… o bien volverte un cazador de oportunidades en el mundo online.

En la actualidad es muy sencillo y rápido el poder llegar a miles de personas con tus productos o servicios, incluso puedes segmentar fácilmente el mercado al que quieres llegar en la ciudad y el país del mundo que más te convenga.

Algunos de los medios que puedes usar para poder impactar y tener resultados en el mercado con el marketing digital para tus negocios de bienes raíces son:

- Tu propia página web inmobiliaria.
- Grupos especializados de Facebook de compradores y vendedores.

- Presencia en páginas web especializadas de compra venta de inmuebles.
- Videos en YouTube donde ofrezcas tus servicios.

Internet y las comunicaciones digitales han logrado crear un nuevo espacio de conversación, el mercado ha cambiado , la gente ya no vive, trabaja, compra ni consume igual que hace 10 años. Es por esto que es el momento de integrar mejores prácticas a tu estrategia digital para que tus clientes potenciales te encuentren más rápido en internet y conozcan tus productos o servicios.

El comprar un departamento o una casa es una decisión muy importante, la cual toma tiempo y requiere de investigación.

La gente ya no sale a las calles a buscar, lo primero que hacen es usar Google para ver propiedades, conocer sobre las diferentes opciones de créditos hipotecarios, investigan sobre la calidad de vida del lugar donde se encuentran, las propiedades que les interesan.

Te pregunto lo siguiente: ¿Cuánto inviertes en marketing digital? ¿Cuánto han aumentado tus clientes desde que lo haces?

Y si no lo has hecho, ¿a qué estás esperando?

Te comparto un poco de mi experiencia desde que comencé a usar mis redes sociales no solo para compartir viajes o reuniones con amigos, sino para compartir contenido de valor, información importante para el mercado que me interesa llegar, que son las personas que están interesadas ya sea en adquirir o vender un inmueble o entrar en el negocio de las bienes raíces, a partir de esto mis clientes y ventas se han disparado hasta un 300%.

Si no muestras lo que vendes o los servicios que puedes ofrecer es muy difícil que llegues a vender; el mercado debe de conocerte y lograr esto nunca había sido tan fácil como en la actualidad.

Basta con crear tu página web, tu página de Facebook, tu canal de YouTube, un Twiter, y si quieres llegar un poco más lejos tu propio blog. Con todos estos medios vas a poder llegar a personas que tal vez ni hubieras imaginado.

Cuando comiences a recibir respuesta de las personas que se interesan en los productos o servicios que ofreces deberás estar preparado para vender y crear una base de datos con la información de tus potenciales clientes, para que puedas estar en constante comunicación y estés presente en sus mentes, con esto lograras que si no te compran en un inicio pero tú sigues ofreciéndoles información de valor, productos o servicios que sean de su interés, tarde o temprano te comprarán o, aún mejor, te recomendaran. Una de las más efectivas herramientas de marketing inmobiliario es el email y para que puedas explotar esta herramienta te recomiendo que pongas atención en cuál es el medio que usarás para realizarlo, ya que si lo haces de la manera adecuada esto te permitirá crear una sólida base de suscriptores en donde se encontrarán (clientes, prospectos, compradores, otros agentes inmobiliarios, etc.).

Existen herramientas que automatizan el proceso del envió de emails a nuestros prospectos y clientes, generando autorespuestas y secuencias completas de seguimiento.

Este tipo de herramientas de email–marketing te permitirán vender y captar muchas propiedades. Para que tengas acceso a ellas debes tener en cuenta que la mayoría funcionan bajo una renta mensual por su servicio.

Te recomiendo que uses una herramienta llamada Aweber la cual es usada por muchos agentes inmobiliarios.

SEO PARA NEGOCIOS DE BIENES RAÍCES

Te invito a que en este momento vayas a tu buscador de Google y pongas la palabra "inmobiliarias". A mí

en lo personal me aparecieron más de 47 millones de resultados.

¡Impresionante!, ¿no crees? Este resultado se da por el momento tan competitivo en el que vivimos.

Te has preguntado qué determina la posición en que se encuentra cada página web, es decir ¿por qué razón la primera página que te aparece en tu búsqueda de Google esta antes de las 47 millones de páginas restantes? Esto es gracias al SEO inmobiliario, y esto es muy importante al momento de atraer a tus clientes. Recuerda, en la actualidad las personas ya no salen a las calles a buscar inmuebles lo primero que usan es Google.

Las páginas web te permiten automatizar ventas, la

compra de propiedades, la prospección de clientes ,etc.

Un empresario o agente inmobiliario que pretenda ser competitivo en la era moderna de los negocios en bienes raíces por ninguna razón puede dejar de lado este tipo de herramientas. Esta herramienta puede llegar a ser compleja pero no te preocupes, no es necesario que tú lo hagas, puedes subcontratar a alguien para que lo haga.

CRM INMOBILIARIO

Los CRM inmobiliarios son software donde puedes acceder a bolsas inmobiliarias que te permitirán ampliar tu inventario y aumentar las posibilidades de hacer negocios compartidos con otras inmobiliarias y agentes de tu localidad que usen el mismo software.

Las características que tiene este tipo de software y de las herramientas que podrás apalancarte son diversas, van desde la administración de tus contactos o clientes, donde puedes administrar la información de estos para no perder ningún detalle y atenderlos de acuerdo a su perfil: propietarios, inquilinos, compradores e interesados en inmuebles, a otras muchas posibilidades. También podrás clasificarlos, crear campañas, conocer de dónde provienen, qué desean, qué dijeron, qué les dijiste, cuándo llamaron y mucho más. Y gracias a ese control ellos se sorprenderán de tu servicio y te podrán recomendar sin ningún problema.

La gestión de los inmuebles es un tema que realizarás con los CRM donde podrás agregar videos, mapas, imágenes y publicarlos en los portales más efectivos o en tu propia página web.

Administrar tu agenda de citas y los compromisos que tienes

con tus prospectos y clientes es otra herramienta de este tipo de software; de hecho, algunos te recuerdan en qué momento llamar y llevar una bitácora de que es lo que sucede en cada cita, el sistema te envía alertas para que no olvides a ningún cliente, lo cual te garantiza un excelente servicio.

Todas las llamadas que recibas en tu empresa son oportunidades de negocio que no puedes dejar de desaprovechar, el software de CRM lleva un registro de cada una de ellas con el cual podrás conocer quiénes, por qué y para qué se comunican a tu negocio.

Además, si cuentas con una recepcionista en tu negocio podrá ver la bitácora del cliente para atenderlo de forma personalizada y profesional. El sistema notificará al asesor inmobiliario con un mensaje cuando uno de sus clientes se comunique a la empresa.

Si eres propietario de una inmobiliaria es de alta importancia que cuentes con esta tecnología, ya que podrás supervisar a tus vendedores sin necesidad de esperar a juntas semanales para evaluarlos, estarás enterado de lo que hacen, qué citas tienes, el resultado de cada una de ellas, cuántos inmuebles han vendido, cuántos han exclusivado, etc.

Incluso cuenta con herramientas tan poderosas que podrás supervisar el reporte de actividades por asesor, un reporte de efectividad de los medios de publicación, un reporte de clientes en seguimiento, un reporte de llamadas, etc.

En el mercado existen cientos de software con estas características, dependiendo del lugar donde se encuentre tu negocio tendrás que hacer una investigación de cuáles son las mejores opciones que tienes para acercarte al que más beneficios te genere.

LOTIFICACIÓN Y CREACIÓN DE FRACCIONAMIENTOS

Cuando acudes a una repostería, el negocio de estos lugares no es venderte el pastel completo sino en partes, de esta forma es como sacan una mayor utilidad. Pasa lo mismo con la lotificación y creación de fraccionamientos; consiste en dividir grandes cantidades de terreno para venderlos o construirlos y sacar una mayor utilidad. Entonces cuando mencionamos fraccionamientos hablamos de la división de un terreno en manzanas y lotes, lo cual requiere de un trazo de vías públicas ejecutando obras de urbanización para dotar de infraestructura, equipamiento y servicios urbanos, conforme lo establezcan las normas de urbanización de la ciudad donde te encuentres.

Los lineamientos y normas que piden normalmente llevar a cabo son los siguientes:

- Que el proyecto no afecte a áreas naturales protegidas, las zonas arboladas y las zonas con monumentos del patrimonio histórico y cultural.
- Respetar la imagen urbana.

- Las medidas de los lotes deben corresponder a las características de la zona en la que el fraccionamiento se ubique.

Para obtener las autorizaciones de los fraccionamientos se deben desarrollar estudios técnicos y obtener los dictámenes necesarios para la compatibilidad del proyecto con los programas de desarrollo urbano.

Los fraccionamientos se clasifican de la siguiente manera:

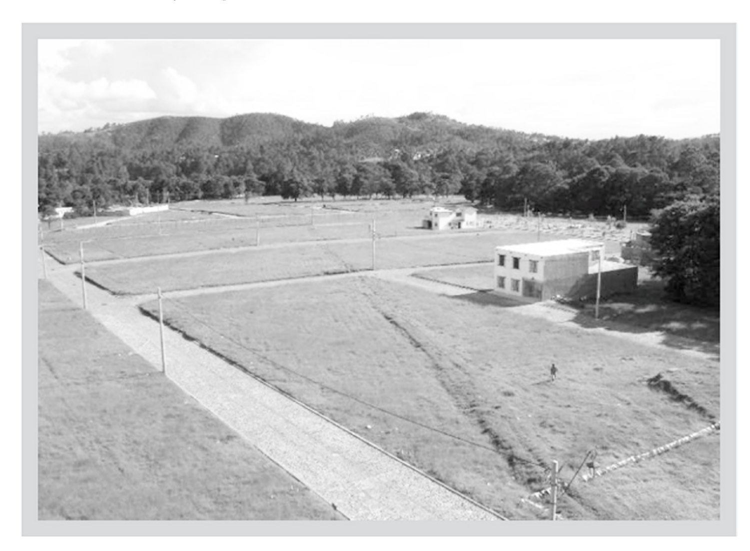
- **Habitacionales**. Son los que se encuentran dentro de los límites de un centro de población y los lotes serán destinados a la creación de viviendas. Pueden ser viviendas residenciales, media residencial o de interés social

- **Especiales**. Son los lotes que se destinan para recreación, plantas avícolas, actividades comerciales o industriales, cementerios, cultivos vegetales y de ganadería.

Cada una de estas clasificaciones deben de seguir normas que van desde el diseño, el tamaño de los lotes, densidades de población y construcción, áreas verdes, equipamiento urbano…, entre otros.

Para que los proyectos puedan ser autorizados deberán contar con sistemas de agua potable y alcantarillado, vialidades donde se especifiquen las dimensiones y especificaciones de calles, pavimentos, banquetas y nomenclatura. Así como la electrificación y el alumbrado público.

Este es un ejemplo de un fraccionamiento:



Existen cientos de posibilidades para este tipo de negocios; seguramente si ofreces a tu capital relacional este tipo de servicios alguno de ellos tendrá algún terreno o bien, o conocerá a alguien que pueda beneficiarse de este conocimiento que estás adquiriendo.

PASOS PARA COMENZAR TU PROPIO NEGOCIO DE BIENES RAÍCES

Cualquier persona que disfrute vendiendo propiedades también puede disfrutar de tener su propia inmobiliaria o constructora.

Incluso con varios agentes inmobiliarios o proveedores dividiendo utilidades contigo, ser dueño de tu propio negocio hace más fácil tener resultados en el mercado atrayendo unos mayores beneficios.

Esto traerá consigo otro tipo de actividades, responsabilidades y conocimientos, ya que no sólo serás el típico agente de ventas, pero si disfrutas del liderazgo y tienes habilidades para manejar el flujo de dinero que obtendrás, tus resultados serán grandes en la parte financiera y emocional.

Los primeros pasos que deberás seguir para iniciar tu propio negocio de bienes raíces son los siguientes:

- Prepárate para los gastos iniciales que deberás afrontar; rentar y equipar una oficina, diseño de logotipos, creación de páginas web, publicidad, etc. Tienes que tener en cuenta que

los resultado en ocasiones no llegan tan rápido como esperamos, es por ello que deberás estar preparado para soportar los gastos por lo menos durante dos o tres meses. Estos gastos incluyen renta, pagos, servicios, publicidad y artículos diversos.

• Escoge una ubicación para tu oficina considerando la visibilidad y el flujo de personas que transiten la zona para que tus impactos de atracción de clientes sean mayores.

• Crea tu sitio web profesional, apaláncate de los software CRM, recuerda que ahora las personas no salen a buscar a las calles las viviendas, buscan en Google.

• Desarrolla acuerdos y alianzas comerciales con tus proveedores (contratistas, constructores, bróker hipotecario, abogados, notarios, contadores, agentes de ventas, programadores web, etc.).

• Equipa la oficina; lo principal que deberás considerar es la zona de espera y sala de reuniones, escritorio, fotocopiadora, computadoras, sistema telefónico y de internet.

• Busca el capital humano, al cual deberás entrenar según las políticas y ética que quieras implementar dentro de tu negocio.

Te recomiendo que comiences capacitándolos en áreas legales, ventas y administración.

• Crea tu cartera de clientes. Cada agente de ventas que contrates tendrá como misión principal atraer a nuevos prospectos y clientes. Otros medios que deberás utilizar para crear

tu cartera de clientes son periódicos, revistas especializadas en bienes raíces, radio, campañas pagadas en redes sociales… Además, deberás considerar el contratar agencias especializadas en marketing.

AUTOMATIZA TU NEGOCIO DE BIENES RAÍCES

Una frase que tengo muy presente desde que la escuché es la de “No se trabaja duro, se trabaja inteligentemente”, y ese es precisamente el concepto que quiero compartirte para que enfoques tus esfuerzos adecuadamente y puedas obtener los resultados sin que llegues a frustrarte.

Una vez que ya has desarrollado las bases de tu capital del conocimiento, es decir, el saber hacer los negocios en esta industria, quiero que pongas atención en que mencioné las bases, ya que para este negocio debes estar continuamente preparándote y mejorando tus habilidades, por lo que te invito a que si estás interesado en entrar a este abundante mundo de las bienes raíces, tu preparación no quede solo en este libro, sino que el mismo sólo sea el inicio; asiste a cuantos más seminarios, entrenamientos, cursos, talleres… se pongan a tu alcance.

Ya que conforme te vayas integrando más al negocio de bienes raíces te darás cuenta de la importancia de automatizar los procesos si es que quieres tener resultados fuera de la media normal.

Te comparto algo que en lo personal me ha funcionado y me ha permitido tener una mayor libertad de tiempo, para poder seguir haciendo crecer el negocio y no estancarme en los mismos procesos rutinarios, y es el delegar procesos y automatizarlos. Te pongo un ejemplo de esto.

En bienes raíces es indispensable el tener propiedades o inmuebles para comercializar; entonces, si es indispensable este punto, es uno de los que debes realizar continuamente y prestarle una mayor atención. Para que sea un proceso que no dependa de nosotros solamente, deberás delegar, es decir, lo que yo hago es que tengo a un grupo de personas que se dedica solamente a estar buscando propiedades o inmuebles que tengan una oportunidad para poder comercializarse, y en base a las opciones que me traigan y que pasen por los filtros que ponemos para determinar que sea un negocio en el que podemos invertir, estos se llevan un porcentaje de comisión.

Al mismo tiempo tengo un socio con el cual hemos hecho una gran alianza, ya que a él le apasiona la parte de la construcción y remodelación de propiedades, la cual he de confesar que no es de mi total agrado, pero encontré a quien sí le apasiona y lo pueda llevar de la mejor manera; él se encarga de verificar y hacer los análisis de las cantidades de inversión que tendremos que hacer en las propiedades que nos llegan y si esta cantidad a invertir nos permite tener una utilidad adecuada para tomar la propuesta.

Después tengo a otro socio cuya función es llevar toda la parte administrativa y legal de las propiedades para que el proceso comercial, de escrituración y de cobro, fluya.

La parte de comercialización la realiza un grupo de agentes inmobiliarios a los cuales administramos prácticamente desde un grupo privado de ventas; en este grupo subimos las propiedades que tenemos en venta y ellos con sus carteras de clientes buscan a los posibles

interesados, a los cuales los citan para ver las propiedades. Este proceso de venta puede ser tan rápido que hemos vendido propiedades hasta en menos de 24 horas.

También cuento con el apoyo de una persona que es la que se encarga de toda la administración de redes sociales y mantenimiento de los sitios web, y un contador (contable) que se encarga de la administración de los recursos financieros.

Existe una frase que me gusta mucho y es la de "Los negocios entre más sencillos mejor", y eso es precisamente lo que hacemos, hacemos fácil lo que parece difícil.

Esa libertad financiera tan mencionada y aclamada por muchos en lo personal no la veo como un número o una cifra de dinero que tengas que alcanzar, sino como la cantidad de horas y tiempo que tengas disponible sin que tu negocio deje de funcionar y te permita estar viajando, conviviendo tiempo con tu familia o, porque no, seguir expandiendo tu negocio de bienes raíces o bien entrar y explorar nuevos mercados. ¡Ay!, y se me olvidaba, hasta escribir un libro.

Una vez me dijo una persona que si tu negocio o empresa deja de funcionar cuando tú no estas, entonces no tienes una empresa, lo que tienes es un autoempleo. Y cuando escuché esto, desde ese momento me dispuse a realizar una reingeniería de los procesos como los venía haciendo para automatizar mis negocios de bienes raíces y que no dependieran del que estuviera, sino que siguieran funcionado igual o mejor.

Desde ese momento me di cuenta del poder que tiene el conocer a fondo cada paso que conlleva los procesos para realizar las diferentes técnicas en bienes raíces para generar los ingresos que he venido mencionándote en este libro.

Y para que tú llegues también a obtener esa habilidad y conocimiento, es muy sencillo, solo necesitas dos cosas: que los apliques y que nunca dejes de capacitarte.

Para que literalmente estés ganando dinero aunque te encuentres de vacaciones.

GENERA UN NEGOCIO REDONDO

¿Te has tomado el tiempo en algún momento para preguntarte si el negocio que tienes ahorita, o en la empresa que trabajas, o bien en lo que sea que hagas, cuáles son los pasos para realizar el proceso completo? Para que me entiendas, te lo voy a explicar con un ejemplo. Cuando vamos a construir una vivienda necesitas comprar materiales de construcción (cemento, varilla, arena, grava, clavos, etc.) los cuales seguramente los compras en una tienda que se dedica a vender este tipo de productos en tu localidad, pero ¿qué pasaría si tú pones ese negocio?, es decir, ¡si tú mismo pones la distribuidora de materiales para la construcción y te auto compras? Así ya no estarías repartiendo esa utilidad con otros, tú mismo estarías quedándote con este porcentaje de ganancia. Y no sólo te estarías auto comprando, sino que también podrías estarle vendiendo materiales a tu misma competencia o al mercado que este cercano al área donde tengas tu negocio de distribuidora de materiales para la construcción. Normalmente los proveedores de estas distribuidoras otorgan créditos para los dueños de estos negocios, lo cual también te beneficiará, ya que tus construcciones o proyectos los podrás realizar con

créditos que los proveedores te otorgan mediante tu propio negocio de distribución de materiales.

En este momento te deben de estar llegando muchas ideas a tu cabeza, y quieres tomar acción comenzando en este negocio de bienes raíces después de todo lo que has leído hasta esta parte del libro, y sabes que no te culpo porque es apasionante todo lo que se puede realizar después de estar leyendo todas estas páginas con todos los consejos que te estoy dando, los cuales son los que yo hubiera querido recibir cuando me inicié en este negocio hace ya varios años. Esta es la magia de los libros: recibir información valiosa acumulada a base de prueba y error.

Aunque la realidad es que así es como evolucionamos, así es precisamente como llevamos nuestros negocios a otros limites, a otros niveles, siempre explorando nuevos caminos, siempre buscando nuevos resultados.

Siéntete privilegiado al estar disfrutando de estas páginas porque si es que estás por iniciarte en este negocio, has dado un paso gigante de muchos años de experiencia, lo cual se traducirá en mayores beneficios que si hubieras empezado desde cero, con nada, sin información, a ciegas.

El ejemplo que te platiqué de la distribuidora de materiales para la construcción lo puedes replicar en cualquiera paso de tu cadena del negocio. Volviendo al ejemplo de la construcción, no sólo vas a necesitar los materiales para la construcción, también necesitarás maquinaria, la cual si vas comenzando en este negocio es común que la arrendes, pero que pasaría si compraras con algún crédito o en efectivo, como más te convenga, estas máquinas para la construcción; muchos no lo hacen pensando en que son principiantes y que su demanda de uso no será mucha, lo cual generará tenerlas sin usar, convirtiéndose así en un gasto innecesario; pero lo que no analizamos es que afuera existen más personas que necesitan arrendar este tipo de máquinas y, volvemos al

mismo punto, inclusive podemos estar ganando dinero de nuestra competencia al arrendarles las máquinas a ellos.

Podría darte más ejemplos, pero como puedes ver, esto aplica en toda la cadena del negocio y no sólo en bienes raíces sino en cualquier negocio que te imagines. Muchos cometemos el error, y me incluyo, de estar dando saltos de negocio en negocio, cuando ya tenemos uno que nos está dando frutos y queremos seguir expandiéndonos, y esto para nada está mal, sólo que es importante cuidar qué tipo de negocio estaremos emprendiendo. Volvamos a los ejemplos: imagina que tienes una agencia de venta de terrenos exitosa, la cual te ha dado el dinero y el tiempo suficiente para seguir emprendiendo, y gracias a esto decides abrir un restaurante de comida italiana. ¿Qué relación tiene ese negocio que quieres emprender con el negocio que te viene dejando un gran éxito, que es la agencia de venta de terrenos? Es difícil encontrar relaciones entre estos dos negocios, pero bueno, en su momento yo lo hice, aunque no fue un restaurante de comida italiana, fue un negocio de alimentos, pensando en que si tuve éxito en un negocio donde acumulé experiencia, clientes, prestigio y ganancias, por supuesto, si emprendía en otro nuevo, el resultado sería el mismo. Y el resultado fue un verdadero desastre. Esto fue porque me adentré en un mundo que no conocía, donde tendría que comenzar prácticamente desde cero y que me absorbería mucho tiempo. Y lo cerré prácticamente a los quince días de haberlo abierto al público. Ahora que lo pienso, creo que tardé más tiempo en conseguir el lugar y mobiliario para el negocio, que el tiempo que tardé en cerrarlo. Cuando estaba desesperado por el tiempo que me absorbía y la falta de resultados de este negocio, escuché una frase que me hizo recapacitar en lo que estaba haciendo: “No descuides los pesos por los centavos”, y precisamente eso era lo que estaba haciendo; estaba descuidando el negocio que me estaba dando los pesos, por lo que decidí dejar esa experiencia

como un aprendizaje y seguir adelante. Después de aquello comencé a trazar la cadena de proceso de negocio en que me encuentro, que son las bienes raíces. Y comencé a emprender nuevos negocios relacionados con esta cadena. Abrí nuestra propia distribuidora de materiales para la construcción, fondos de inversión para inversionistas que estén interesados en poner su dinero en bienesraíces, creé la primera universidad de bienes raíces donde formamos empresarios e inversionistas en esta industria, y este libro que estás disfrutando. En estos momentos estoy por lanzar la franquicia de nuestra constructora. Soy muy apasionado de lo que hago y, bueno, el mundo del emprendimiento, como sabrás, nunca para; ideas y cosas por hacer o crear siempre habrá, mientras te encuentres con el objetivo y enfoque claro de hacia dónde vas, y pongas el corazón en cada proyecto que realices, lo demás te seguirá. Uno de los mayores orgullos de los empresarios, y hablo de los verdaderos, de los nobles, de los que tienen espíritu de servir y ayudar, no es el dinero que generan, sino a cuántas vidas y familias impactan con todos los empleos que generan en cada proyecto nuevo. Ese es el número que debes de trazarte; no cuánto ganas, sino a cuántas vidas ayudas. Y cuánto más ayudes, más ganarás, créeme, y no sólo dinero. Bienes raíces es un negocio que te hace evolucionar como persona y, a más evolución, más ganancia.

DESPUÉS DE CORRETAJE EXCLUSIVAS PARA AGENTES INMOBILIARIOS

Las exclusivas son contratos que se obtienen de los vendedores de inmuebles; en estos se señalan datos del propietario, del inmueble, del tiempo en que se va a promover la propiedad, y la comisión que se va a recibir al vender la propiedad.

Al firmar este tipo de contratos nos autorizan iniciar con la promoción de la propiedad, y en ese mismo documento se nos especifica el precio que se pretende por esta.

Los contratos de exclusividad nos permiten, como su nombre indica, tener en exclusiva la promoción y venta de una propiedad, lo cual protege la comisión del agente inmobiliario si surge un prospecto comprador directamente de él o mediante algún otro asesor inmobiliario.

Normalmente las exclusivas se otorgan en periodos de dos a seis meses, obteniendo con esto un margen de tiempo para su promoción. Dependerá del acuerdo del propietario y el asesor inmobiliario si este tiempo llega a extenderse.

Las exclusivas de las propiedades es una de las herramientas más poderosas que tienen los asesores inmobiliarios para generar altos ingresos por cada venta que realizan, pero también en una de las más difíciles para llegar a concretar, ya que,en el mercado de vendedores, muchos de ellos prefieren no hacerlo porque se sienten intimidados al firmar un contrato donde especifican que están dando el poder a una persona sobre su propiedad durante un periodo de tiempo para su promoción.

En el mundo inmobiliario existen opiniones encontradas, ya que algunos agentes prefieren trabajar sin este tipo de herramienta por las mismas dificultades que representa el lograr que un vendedor acepte firmar un contrato. Por otro lado existen agentes inmobiliarios que aseguran que no promocionan ninguna propiedad que no se les dé una exclusiva por parte de los propietarios.

En lo personal, creo que los dos tienen razón. En cualquiera de las dos opciones, ya sea sin o con exclusiva, se pueden obtener resultados. Pero lo que sí es cierto es que los asesores inmobiliarios que trabajan con exclusivas llegan a obtener mayores ganancias. Por lo que a continuación te menciono algunos consejos para que puedas tener propiedades en exclusiva.

La constancia en fundamental, es un filtro que ha eliminado en el tiempo a muchas personas que han querido entrar al negocio de las bienes raíces, ya que a los primeros obstáculos, las primeras dificultades, y a la falta de resultados deciden rápidamente dejar de intentarlo. Pocos se dan cuenta que este negocio se trata de estar sembrando y que los plazos coinciden normalmente con los de cualquier productor hortícola. Estos plazos van de dos a seis meses y pocas personas suelen aguantarlos para comenzar a cosechar los frutos. Sembrar sin parar, aguantar y seguir con todas las fuerzas para comenzar a cosechar es lo que deberás hacer. Sólo se fracasa cuando uno decide que ha fracasado.

Otro de los puntos que debes tener en cuenta es el conocimiento para lograr las exclusivas; conocer las técnicas y las formas para lograrlo, para que llegues a ser efectivo. Recuerda: nunca dejes de prepararte, asiste a seminarios, cursos, talleres, lee, investiga, todo aquello que haga que mejores en lo que te dedicas se verá reflejado en tus resultados y en tu bolsillo.

La mejor manera de obtener exclusivas es haciéndolas, buscándolas, saliendo al campo por ellas; algunos de los caminos para que puedas lograrlo es buscando oportunidades por internet, periódicos, volanteo, saliendo a visitar el vecindario en el que te interesa obtener propiedades, relacionándote en los clubes a los que asistes ofreciendo tus servicios, poniéndote en contacto con tus familiares y amigos, mencionándoles lo que haces y a lo que te dedicas, etc.

Algo muy importante: cuando logres hacer lo más complicado, que es lograr una exclusiva, ofrece una experiencia inolvidable a tu cliente, ofrece más de lo que el cliente hubiese esperado, déjalo maravillado con todo el proceso de la venta de su propiedad, ya que si lo logras, él se volverá tu mejor camino para seguir logrando más exclusivas. No dudará en platicar a susamigos o familiares la fabulosa experiencia y el buen servicio que

recibió de tu parte, y cuando por alguna razón en una conversación escuche a una persona que quiere vender su propiedad, no dudara ni un instante en recomendarte; siempre como clientes estamos en busca de experiencias que nos asombren, que nos hagan sentir bien para poder compartirlas, y con esto, ayudar a otras personas a que las disfruten, lo cual nos genera una agradable sensación de haber ayudado a otra persona. Si logras esto con tus clientes, tus cosechas serán muy grandes. Recuerda esta frase: "Cosechas lo que siembras".

La presentación con la cual acudas a tus entrevistas con tus clientes es fundamental; un agente inmobiliario de éxito

debe vestirse como un triunfador. Puedes impresionar a tu cliente si te ves como un profesional; o bien, si te ves con una mala imagen, restarás puntos y puedes ocasionar que el cliente comience a formar la imagen de que no eres un agente en quien confiar.

La puntualidad es muy importante. Demuestra responsabilidad y una actitud de servicio, lo cual te distinguirá de tus competidores. Deberás preparar tus presentaciones para que sean lo más objetivas posibles, ya que el tiempo de tus clientes es muy importante y si lo cuidas estos te lo agradecerán, lo cual representa un punto a tu favor.

Las relaciones personales en las bienes raíces son muy Importantes; grandes negocios que llegues a realizar dependerán de eso. Por esta razón deberás cuidar la relación que vayas a mantener con tus prospectos para que después se conviertan en clientes y, lo mejor, en amigos. Tengo una frase que me gusta mucho que es "Primero amigos y luego socios, porque los amigos no fallan". Esa es la clase de conexión que deberás hacer para asegurarte que no sólo sea un negocio el que vayas a realizar con tu nuevo cliente, sino que sean varios, y no solo con él; lograrás así además que no dude en recomendarte a sus amigos. Recuerda esta es la mejor publicidad que puedes tener, la recomendación. Y si ya hiciste lo más difícil que es llegar a cerrar una exclusiva, lo cual significa que la persona está confiando en ti, lo más fácil es hacerlo tu amigo. No se te olvide que este negocio es de sembrar para cosechar.

Otro tipo de amigos que debes de considerar son tus colegas de profesión; tendrás que realizar alianzas estratégicas con diferentes agentes inmobiliarios con los cuales puedes compartir tus exclusivas, o bien ellos compartir las suyas contigo, para lo cual deberán estar dispuestos a compartir sus comisiones. Normalmente lo que se comparte es el 50%, por el simple hecho de uno poner al vendedor y otro al comprador.

Como verás, esta herramienta de exclusiva para las propiedades es excelente si quieres asegurar tu comisión al momento de que vendas la propiedad de tu cliente, la comisión que normalmente cobran los agentes inmobiliarios por sus servicios son de un 4% al 6%, así que manos a la obra y suerte con esta herramienta.

DIEZ RAZONES POR LAS QUE TE ENCANTARÁ EL NEGOCIO DE LOS INMUEBLES

1.– Los inmuebles te permiten negociar su valor. En el momento en que vayas a realizar un negocio de bienes raíces no hay nada escrito, sus valores no son fijos y dependen de la situación del vendedor, comprador y el juego de emociones que se presente en ese momento.

2.– Puedes usar tu creatividad para modificar las propiedades y estas puedan aumentar su valor; algún arreglo en la fachada, arreglar el jardín, algún adorno dentro de la propiedad, etc. Cualquier chispazo de creatividad significará un aumento en el valor de tu inversión.

3.– Comenzarás a ver oportunidades donde antes no las veías; esto a consecuencia del

conocimiento que estas adquiriendo, aunque no significa que no existieran sino que antes no tenías los conocimientos ni el contexto adecuado para poder aprovecharlas.

4.– El negocio de los inmuebles te da libertad de tiempo, no necesitas turnos de más de 8 horas de trabajo; con tres horas que le dediques inteligentemente de tu día podrás tener resultados y poder destinar tu tiempo a otras cosas como tiempo con tu familia, viajar, realizar otros negocios, ejercitarte; lo que se te ocurra, aunque te advierto que para llegar a este punto deberás atravesar el proceso, pagar el precio para alcanzar este resultado y no sólo me refiero a dinero sino al esfuerzo que deberás realizar.

5.– Es una excelente fuente de ingresos tanto de flujo de efectivo como de ganancias de capital. Las ganancias de flujo de efectivo las adquieres cuando tienes propiedades en arrendamiento y, mes tras mes, estás generando ingresos; las ganancias de capital las adquieres cuando vendes alguna propiedad, haces algún trámite hipotecario, haces un traspaso hipotecario, construyes y vendes una propiedad, etc. Todas las técnicas que has aprendido en este libro te generarán ganancias de capital. Te recomiendo que te propongas generar ambos tipos de ingresos.

6.– Puedes hacer el negocio de los inmuebles o bienes raíces sin abandonar tu profesión o lo que

sea que te encuentres haciendo, por los tiempos tan flexibles que se pueden manejar.

7.– Comenzar no requiere de que hagas una gran inversión; prácticamente con un teléfono, tu capital relacional –recuerda que hablamos que este capital son todas las personas que conoces en tu trabajo–, en el lugar donde vives, tus amigos, tu familia, etc. También necesitarás del capital del conocimiento que es todo lo que has aprendido en este libro y todo lo que puedes seguiraprendiendo en los seminarios, cursos, talleres que tomes en línea o presenciales. Un mentor es indispensable; los mentores son personas que ya han llegado al lugar donde tú quieres estar y te pueden guiar por los caminos correctos que debes tomar para que lo logres.

8.– Eres un facilitador de sueños de las personas; haz el experimento, pregúntale a cinco personas cuáles son sus sueños a cumplir en esta vida. Seguramente entre los tantos que te diga estará el tener una propiedad, un inmueble. La recompensa es que mientras más ayudes a las personas a cumplir sus sueños, podrás cumplir con más probabilidades los tuyos por los beneficios que esto te reportará.

9.– Estarás en un negocio que miles de personas quisieran estar; casualmente todos saben que bienes raíces es un gran negocio donde se tienen muy buenas ganancias, pero son pocas las personas que se atreven a entrar a él, y los que

entran piensan que el negocio de bienes raíces consiste sólo en ser un intermediario; pero como tú ya te diste cuenta no es así, eso sólo es la punta del iceberg.

10.– Es un negocio que te exigirá siempre estar en constante cambio, tanto de conocimientos y como ser humano. Este negocio está basado en las relaciones personales y conforme evoluciones como persona tus ingresos aumentarán.

NETWORKING PARA TU NEGOCIO

Una de las cosas que mejor me ha funcionado es el estar en constante movimiento, no quedarme estancado solamente en un círculo social; conforme nuestras metas van cambiando tenemos que buscar círculos que compartan nuestra visión, valores, objetivos y desarrollo personal.

Cuando comencé a emprender en este negocio me daba cuenta como los temas que platicaba con las personas que estaban en mi círculo de amigos, del lugar donde vivía, la escuela, inclusive mis familiares, ya no coincidían; yo comenzaba a hablar otro idioma, otros términos que ellos no incluían en sus pláticas, las cuales ya no me causaban el mismo interés. Eso me obligo a buscar otro tipo de círculos de tribus donde pudiera encontrar a personas que estuvieran interesadas en los temas que ahora me apasionaban. Lo primero que hice fue acercarme a lugares donde se reunían otros agentes inmobiliarios, los cuales ya comenzaban a hablar sobre temas de mi interés, pero rápidamente me di cuenta que los términos a los que ellos se referían no causaban todo el impacto que estaba buscando. Ellos sólo hablaban en términos

de ventas y comisiones, pero no hablaban de crear, de construir, de automatizar, de ganancias de capital, de flujo de efectivo, de crear empresas constructoras, de cadenas de proveedores, términos de empresarios y no sólo de autoempleados; esos términos no los encontré en ese círculo. Por lo que en mis ganas de encontrar a este tipo de personas me adentré al mundo de las cámaras empresariales, las cuales son grupos de empresarios que se reúnen para platicar sobre eso, sobre empresas, negocios, tasas de rentabilidad, problemas y retos de empresarios, de cómo ayudar y mejorar el entorno social, de cómo crear más empleos, de cómo mejorar el país, y es precisamente eso lo que estaba buscando y es así como lo pude encontrar.

Te preguntarás cómo fue que esto me ha ayudado a tener mayores resultados en el negocio de bienes raíces, pues es muy sencillo: aprendí a pensar como ellos, aprendí los retos a los cuales me iba a enfrentar y cuáles eran las opciones de afrontarlos. Aprendí la importancia de automatizar los procesos para que tengas el tiempo de seguir desarrollándote en otras áreas, o bien, seguir haciendo crecer tu empresa, de delegar obligaciones para que sean a otras personas a quienes les pidas cuentas y no sólo a ti.

Las cámaras empresariales que puedes encontrar son muchas de diferentes giros, desde restauranteras, de la construcción, de comercio, textileras, etc. Son muchos los giros que podrás encontrar y sabes que te recomiendo que entres a todas las que puedas, por el simple hecho de que cualquier empresario tiene la necesidad de un bien raíz, o bien tiene propiedades que quiere comercializar, y tú puedes ser su proveedor de este servicio.

Los empresarios que no se dedican al negocio de bienes raíces saben, al igual que muchos, que el mercado de las propiedades es un excelente negocio pero no están especializados en el tema, por lo que muchos de ellos tienen propiedades que aún no les han sacado todos los

beneficios posibles o bien quieren incursionar en invertir en bienes raíces.

Pero no tienen el tiempo o bien no quieren profundizar en el tema y prefieren apalancarse de personas que tengan el conocimiento para que los asesoren en este tipo de negocios. Y te tengo una excelente noticia: esa persona puedes ser tú. Atrévete a salir de tus círculos de confort si quieres iniciar en este negocio para que tengas mayores resultados.

A los empresarios les gusta el lenguaje de las inversiones, les fascina platicar con personas que sepan del tema, y sobre todo disfrutan de que les presenten proyectos atractivos en donde puedan invertir su dinero.

Todo lo que has aprendido en este libro y seguirás aprendiendo, desde cómo realizar fraccionamientos, adquirir propiedades hasta en un 50% debajo de su valor real con remates judiciales, construcción de propiedades, etc. son temas que sin duda podrás platicar libremente en este tipo de círculos que encontrarás en cámaras empresariales, donde encontrarás a gente a la que además les encantará escucharlos.

LA IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA CONTRA LA EDUCACIÓN TRADICIONAL

Escuché un ejercicio que me impactó demasiado y quiero compartírtelo. En este ejercicio nos hacían mención sobre la diferencia que existe entre la educación tradicional y la financiera. La educación tradicional es la que nuestros padres pagaron o nos ayudaron por muchos años para tenerla, llevándonos a la escuela, pagando las colegios, traslados, alimentación, etc. Todos los gastos que conlleva este proceso nos pusieron a realizar un cálculo de cuanto fue lo que aproximadamente se gastaron nuestros padres para esto, algunos calculamos cien mil dólares, otros doscientosmil, etc. Depende claro del poder adquisitivo que tuvieron, pero aun así es una cantidad muy considerable. Después hicimos el análisis de cuál es el sueldo que recibimos al graduarnos en la escuela si es que encontramos empleo de lo mismo que estudiamos, y en un corto plazo. A lo que llegamos es a un promedio de mil dólares mensuales. Si haces cuentas de cuanto es el tiempo que tardarás en recuperar la inversión que hicieron tus padres y a partir de esto comenzar a obtener ganancias, es un dato curioso que te puede impactar.

Al contrario de cuando recibes educación financiera, en la cual un curso o entrenamiento de un fin de semana puede romperte todos los paradigmas que se nos han creado sobre el manejo de los recursos, del dinero, la información y conocimiento que puedes llegar a recibir en uno de estos entrenamientos, puede darte conocimientos para que, hasta en un mes, o dependiendo de qué tan rápido acciones, puedas recuperar lo invertido y comenzar a obtener ganancias.

La importancia que representa en tu vida la educación financiera es muy grande, así como la educación en tu desarrollo personal; estoy convencido que el problema no es la falta de oportunidades que nos podamos encontrar o generar , que inclusive en cualquier negocio se puede tener un gran éxito, pero donde solemos tener mayores dificultades es en la parte emocional , en la fuerza mental que debemos desarrollar para aguantar todas las problemáticas y retos que nos encontraremos en el camino hacia la cima donde se encuentran los resultados . Este es uno de los puntos débiles que muchos llegamos a tener en un principio y es lo que hace que muchos desistan en el camino, ya que al primer reto suelen darse por vencidos.

Recuerda que el activo y la mejor inversión que puedes hacer es invertir en tu educación financiera y desarrollo personal, para que este llene tus bolsillos. Primero tendrás que tener riqueza en tu mente, cuerpo y espíritu para tener riqueza económica, que esta última después de tener todo lo demás es la más fácil.

COMENCEMOS NUESTRO CAMINO HACIA LA LIBERTAD FINANCIERA MEDIANTE BIENES RAÍCES

Las técnicas descritas te permitirán comenzar en este gran negocio que son los bienes raíces.

Sin embargo, para que estas técnicas empiecen a dar resultados, se requiere algo más que sólo leerlas.

Tendrás que tomar acción inmediata, visualizar tu meta, crear una estrategia para poder llegar a ella, concentrándote, manteniendo un ritmo de trabajo y caminando hacia adelante sin distracciones, con carácter y actitud de éxito.

Hasta que logres convertir tus conocimientos en resultados financieros, el tiempo que invertiste en tu aprendizaje se convertirá en un activo. Serás un generador de valor.

Para que sean eficientes tus resultados y poder llegar a ellos, necesitarás de ayuda y retroalimentación.

Escoge a un coach responsable que desee que alcances el éxito financiero, alguien que te exija, que entienda el negocio, los mercados, y puedan avanzar juntos.

¿Estás listo para mejorar tus finanzas y mejorar tu vida financiera? Solo es cuestión de que te decidas y actúes hoy.

En nuestra página web:

www.universidaddebienesraices.com podrás ver los entrenamientos presenciales u online que ofrecemos en diferentes ciudades, en los cuales presentamos muchas más técnicas y todos los contratos y pasos que necesitas para llevarlas a cabo.

Todo lo que te enseñamos en ellos es como realizamos los negocios en estos momentos, con ejemplos reales actualizados para que inmediatamente salgas con el conocimiento y comiences tu camino en esta industria.

Deseo tener la oportunidad de hablar contigo para ayudarte y que tomes acción inmediatamente.

¡Dejemos huella!

Juan Carlos Zamora
www.universidaddebienesraices.com

EL AUTOR:
JUAN CARLOS ZAMORA SORIANO

Descubro el mundo de los negocios y de la filosofía de libertad financiera cuando llega a mis manos el libro Padre Rico, Padre Pobre de Robert T. Kiyosaki, a los 18 años. A partir de aquí comienza mi travesía por los cuatro cuadrantes, desde ser empleado, autoempleado, empresario, hasta después de horas de esfuerzo e inteligencia financiera ser actualmente inversionista en bienes raíces.

Concluyo mi carrera como ingeniero, en la cual me doy cuenta que las universidades en su mayoría son fábricas de empleados y a mí no me interesaba serlo, por lo que me introduzco en el mundo de las ventas de bienes inmuebles y después de dos años me lanzo al mundo empresarial con mi primer constructora e inmobiliaria, a la edad de 23 años, la cual dirijo a la fecha junto con un grupo de inversionistas y grandes amigos.

Creo que dentro de cada emprendedor siempre está ese espíritu rebelde al que le encanta romper las reglas y paradigmas.

Y esto es lo que soy: un toque de juventud, rebeldía, mezclado con los negocios de inversión en bienes raíces, haciéndolo de la forma que me divierte, porque sólo disfrutando lo que hacemos podemos llegar lejos.

Estoy convencido que para poder compartir primero debemos de ocuparnos de tener.

En el camino hacia la abundancia una parada importante es el poder compartir los conocimientos para que estos enriquezcan a otras personas; esta es la misión con la que cumplo actualmente.

Es por ello que es mi deseo el compartirte todo el conocimiento que he acumulado durante todos mis años de experiencia, en los cuales he descubierto cómo INVERTIR CON POCO, O SIN NINGÚN DINERO EN BIENES RAICES Y GENERAR RIQUEZA.



TE ESPERAMOS EN NUESTROS ENTRENAMIENTOS





Y recuerda…

"EL MIEDO NO GENERA INGRESOS"

ÍNDICE